

ALIHANKINTATYÖN TEETTÄMINEN VENÄJÄLLÄ – VAIKEUKSIA JA ESTEITÄ

Burtakhova Natalia

Opinnäytetyö
Kauppa, hallinto ja oikeustieteet
Liiketalous
Tradenomi (AMK)

2017

Kaupan ja kulttuurin osaamisala
Liiketalous
Tradenomi

Tekijä	Natalia Burtakhova	Vuosi	2017
Ohjaaja(t)	Marita Wahlroos		
Toimeksiantaja	Aries Sportswear		
Työn nimi	Alihankintatyön teettäminen Venäjällä		
Sivu- ja liitesivumäärä	56 + 2		

Opinnäytteen tavoite oli tarkastella tuotevalmistuksen ulkoistamista Venäjän lähialueille ja selvittää asiaan liittyvät ongelmakohdat. Päähuomio kiinnittyi Venäjän rajaesteisiin ja erilaisiin yritys- ja tapakulttuuriin. Myös verkostoitumista käsiteltiin. Työn toimeksiantaja on pohjois-suomalainen yritys Aries Sportswear.

Tutkimusmenetelmäksi valitsin toimintatutkimuksen. Pääosa työstä oli lähdekirjallisuuteen tutustumista ja nettisivustojen läpikäymistä. Osan työtä muodosti yrittäjän ja toimeksiantajan kanssa käydyt keskustelut.

Lopputulos vastasi osittain ennakko-odotuksia. Vaikeuksia osattiin odottaa, mutta niitä oli luultuakin enemmän. Tutkimus tuo esiin Euroopan unionin rajalla tapahtuvia monimutkaisia tullauskäytäntöjä. Etenkin Venäjän puolella ilmenee monenlaisia ongelmia. Tutkimuksen tavoite täyttyi siinä mielessä, että toimeksiantaja sai tarvitsemansa tiedot Venäjän lähialueilla olevista potentiaalisista alihankintayrityksistä ja niihin voidaan olla yhteydessä myöhemmin.

Tutkimuksessa selvisi, että tullaus Venäjällä poikkeaa siitä, mitä se on Euroopan unionissa. Vaikka niissä on paljon samanlaisuutta, on myös ratkaisevia eroja. Keskeiseksi eroksi osoittautui vaadittavien dokumenttien määrä. Venäjällä niitä vaaditaan paljon enemmän ja kaiken tulee ehdottomasti täsmätä. Venäjän tullin toimintatapa ei ole tarkoin ennakoitavissa. Korruption merkitystä venäläisessä tullauksessa ei voida myöskään sivuuttaa.

Avainsanat ulkoistaminen, alihankintatyö, verkostoituminen, tullaus, korruptio

School of Business and Culture
Business and Administration
Bachelor of Business Administration

Author	Natalia Burtakhova	Year	2017
Supervisor	Marita Wahlroos		
Commissioned by	Aries Sportswear		
Subject of thesis	Subcontracting in Russia		
Number of pages	56 + 2		

The goal of the present thesis is to investigate the outsourcing and subcontracting related questions. Networking importance is also evaluated. The thesis is commissioned by the northern Finnish company, Aries Sportswear.

The research method of the thesis is action research. The process of the literature inspection and internet mapping formed the major part of the work. Another part of the work includes discussions and interviews with the businessman and the commissioner.

The conclusion appeared to be close to the expected one. It was easy to predict some difficulties and challenges, however, the amount of challenges had exceeded all expectations. The thesis describes well the complicated customs practices used on the borders of European Union. Different challenges were faced especially on the Russian side of the border. The goal of the thesis was achieved as the commissioner received the necessary data on the neighboring Russian areas regarding potential subcontractors which can be contacted later.

The thesis shows that customs clearance in Russia differs a lot from the one in the EU. Even though there are many common factors, differences are crucial ones. The main issue is the amount of the requested documentation. In Russia notably higher amount of documents are needed and all documents should be very accurate. Russian customs process is not very transparent and cannot be well predicted and corruption should not be forgotten while speaking about Russian customs.

Key words outsourcing, subcontractor, networking, customs, corruption

SISÄLLYS

1 JOHDANTO	6
2 ULKOISTAMINEN	8
2.1 Verkostoituminen osana liiketoimintaa	9
2.2 Perusliiketoimintaverkot	10
2.3 Verkostoitumisen haasteet	12
3 ULKOISTAMINEN TEVA-TEOLLISUUDESSA	14
4 TULLAUSTOIMET	17
4.1 Tullaus	17
4.2 Netti-ilmoituksen täyttäminen teknisenä suorituksena	17
4.3 Tullaustoimet Venäjän tavaraviennissä	19
4.4 Tullaus Venäjällä	20
4.5 Sähköinen tullaus Venäjällä	21
4.6 Toimet ja vaadittavat asiakirjat Venäjällä	22
4.6.1 Kauppalasku ja proformalasku	23
4.6.2 Kauppasopimus	23
4.6.3 Pakkauslista, alkuperäistodistus ja rahtikirja	24
4.6.4 Tullausarvoilmoitus ja tuontipassi	24
5 PUOLIVALMISTEIDEN TAI RAAKA-AINEIDEN VIENTI JALOSTETTAVAKSI TULLIALUEEN ULKOPUOLELLE	26
5.1 Ulkoinen jalostus	26
5.2 Lupalomake ja jatkolomake	26
6 ARVONLISÄVERO MAAHANTUONNISTA	28
6.1 Veron peruste	28
6.2 Arvonlisävero tullialueen ulkopuolella jalostetusta tavarasta	28
7 KORRUPTIO JA KULTTUURIEROT	30
7.1 Korruption määritelmä Suomessa ja Venäjällä	30
7.1.1 Venäjän sijoittuminen kansainvälisessä korruptiovertailussa	30
7.1.2 Korruptio Venäjän tullissa	32
7.2 Venäläinen kulttuuri ja yritysturvallisuus	33
8 MAANTIETEELLINEN KUVAUS LÄHIALUEISTA	36

8.1	Murmanskin alue	36
8.2	Karjalan tasavalta	37
8.3	Leningradin alue	38
8.4	Pietarin kaupunki	39
9	CASE: ARIES SPORTSWEAR.....	41
9.1	Sijainti ja tekniikka	41
9.2	Tuotteet ja tuotekehitys.....	41
9.3	Asiakaskunta	43
9.4	Myyntin periaatteet	44
9.5	Raaka-aineet	45
9.6	Tuotanto.....	45
9.7	Alihankinta	46
9.8	Tulevaisuuden näkymiä ja työn teettäminen ulkomailla	47
9.9	Löydetyt ompeluyritykset Venäjän lähialueilla.....	48
10	POHDINTA	50
	LÄHTEET.....	52
	LIITTEET	57

1 JOHDANTO

Yritystoiminnan yksi tarkoitus on tuottaa voittoa yrityksen omistajille, ja se ei ole mahdollista, jos kustannustaso on kilpailijoita korkeampi. Yritysten on tarpeellista etsiä kannattavia tuotantotapoja. Pelkän voiton tavoittelun lisäksi monet yritykset haluavat kuitenkin täyttää myös sosioekonomisia odotuksia.

Suomalaisen yrityksen kilpailukyvyn kannalta on tärkeää, että työtä voidaan teettää siellä, missä se on yrityksen kannalta edullisinta. Työn tekeminen kotimaassa ei ole itsestäänselvyys enää nykyään, kun globalisaatio on avannut kansalliset rajat halpatuonnille. Toisaalta rajojen madaltuminen antaa mahdollisuuden valmistuttaa yrityksen tuotteita ulkomailla. Euroopan unioni on tulliliitto, ja siksi rajamuodollisuudet ovat lähes kadonneet.

Opinnäytetyön tilaajayritys Aries Sportswear toimii tekstiili- ja vaatetusalailla. TEVA-teollisuuden on nykyään vaikeaa toimia Suomessa, sillä alan vähenevä tuotanto on vaikuttanut kielteisesti monien tarpeellisten palveluiden saamiseen. Tarvikkeiden ja raaka-aineiden hankinta kotimaasta käy koko ajan hankalammaksi. Myös työvoimapula on selvä, sillä ammattitaitoisten ompelijoiden löytäminen on vaikeaa, samoin esimerkiksi ompelukonemekaanikon.

Yritysten kannattavuutta voidaan yrittää parantaa ulkoistamalla tuotantoa ja verkostoitumisella. Monet yrittäjät ovat huomanneet, että itse ei kannata tehdä kaikkea alusta loppuun, vaan tuotantoa ja palveluita voidaan myös hankkia yrityksen ulkopuolelta.

Opinnäytteen tavoite on tarkastella tuotevalmistuksen ulkoistamista Venäjän lähialueille. Pyrin selvittämään asiaan liittyvät ongelmakohdat. Päähuomio kiinnittyy Venäjän rajaesteisiin ja erilaiseen yritys- ja tapakulttuuriin. Aihe on ajankohtainen, sillä ulkoistaminen ja verkostoituminen ovat nyt suosittuja toimia erilaisissa yrityksissä.

Tutkimusmenetelmänä on toimintatutkimus, ja pääosan tutkimusmateriaalista muodostaa kirjallisuus ja muu lähdemateriaali, kuten internetsivustot. Tutkimuskirjallisuutena käytän sekä suomalaista että venäläistä lähdeaineistoa. Internetlähteet ovat myös suomalaisia ja venäläisiä.

Toimintatutkimusta käytetään etenkin kasvatustieteissä, mutta se soveltuu yleisesti myös käytännön tilanteeseen sidotun ongelman tutkimiseen ja ratkaisemiseen. Toimintatutkimuksessa tutkija ja kohdeyhteisö toimivat yhteistyössä läpi tutkimusprosessin ja uusien kysymysten ja ongelmatilanteiden ilmaantuessa tutkimussuunnitelmaa voidaan muuttaa paremmin tavoitetta vastaavaksi. (Soininen 1995, 83–84.)

Menetelmä on siis joustava ja sen käyttäminen sopi hyvin tämän opinnäytetyön tutkimusmenetelmäksi. Käytännön ongelmatilanteeseen haettiin ja löydettiin ratkaisuja. Pystyimme yhdessä myös oppimaan tutkimusprosessin aikana.

Opinnäytteen toimeksiantaja on keminmaalainen ompeluyritys Aries Sportswear. Yrityksen päätuotteita ovat erilaiset urheiluasu- kilpa- ja harrastuskäyttöön sekä opiskelijahaalarit. Yritys on perustettu tammikuussa 1986. Nykyinen yrittäjä ryhtyi jatkamaan firman toimintaa vuonna 2014.

2 ULKOISTAMINEN

Ulkoistaminen on nykyään normaali osa liiketoimintaa. Ulkoistamisella tarkoitetaan sitä, että yritys teettää jotain omaan toimintaansa kuuluvaa valmistusta tai palvelua jollain ulkopuolisella toimijalla. Pitää huomata, että ulkoistaminen ei aina tarkoita tuotannon teettämistä ulkomailla. Ulkoistettavan toiminnan tekijästä tulee toimittajayritys, ja työn ulkoistajasta eli teettäjästä tulee asiakas. (Ali-Yrkkö 2009, 45.)

Ulkoistamisen historia Suomessa on melko lyhyt. Ulkoistaminen alkoi yleistyä vasta 1990-luvulla, mutta se lisääntyi nopeasti sen jälkeen. Vuosina 2000–2006 enemmän kuin 60 prosenttia yli kymmenen henkilöä työllistävistä suomalaisyrityksistä ulkoisti toimintoja. (Ali-Yrkkö 2009, 46.)

ETLAn (= Elinkeinoelämän tutkimuslaitos) tutkija Jari Ali-Yrkkö (2009, 46) on tehnyt vuonna 2006 useimpia suomalaisia toimialoja koskevan kyselyn ulkoistamisesta. Kyselyyn vastasi 650 yli kymmenen henkilöä työllistävää yritystä. Näistä 350 oli teollisuusyrityksiä.

Ali-Yrkkön (2009, 48) kyselyn mukaan ulkoistamisella tavoitellaan tuotannollisessa toiminnassa muun muassa lisäkapasiteettia, teknologian ja osaamisen lisäämistä, fokusointia, tuotannollista joustavuutta, kustannussäästöjä ja markkinoille pääsyä. Yli 80 prosenttia vastaajista piti tärkeimpänä syynä kustannussäästöjä ja joustavuuden lisäämistä. Fokusointia ja lisäkapasiteetin hankintaa arvosti yli 70 prosenttia vastaajista. Vähiten merkitystä yrityksille oli teknologian ja osaamisen hankkimisella.

Joustavuuden lisääminen ja lisätuotantokapasiteetin hankkiminen liittyvät toisiinsa. Ulkoistuksella pystytään näin vastaamaan kysynnän vaihteluihin. Yritysten ei tarvitse itse lisätä henkilöstöään ja investoida konekantaan kysyntäpiikki- en tullessa. Samaten yritys välttyy tuotannon alasajolta kysynnän laskiessa. Ulkoistus on siis tehokas keino hallita yrityksen omaa tuotantokapasiteettia. (Ali-Yrkkö 2009, 49.)

Ulkoistamisen onnistumisen mittaamiseen ei ole mitään yleisesti hyväksyttyä varsinaista mittaustapaa. Yksittäisen tavoitteen onnistumista on lisäksi vaikea

erottaa, koska tavoitteet liittyvät toisiinsa. Ali-Yrkkö (2009, 51) mittasi tutkimuksessaan ulkoistamisen onnistumista niillä kriteereillä, joilla ulkoistamista oli alun perin perusteltu yrityksissä.

Tuotannon ulkoistuksen tavoitteita saavutettiin täydellisesti noin puolessa tapauksista. Parhaiten onnistuttiin lisäkapasiteetin hankinnassa, jossa lähes 60 prosenttia yrityksistä onnistui. Fokusointi ja joustavuuden lisääminen onnistui noin puolessa yrityksistä. Kustannussäästöjä saavutti vain hieman yli 40 prosenttia vastaajista, vaikka se oli tärkein ulkoistuksen syy. Ulkoistuksille asetetut odotukset ovatkin olleet monesti ylioptimistisia. (Ali-Yrkkö 2009, 51–52.)

Ulkoistamiseen liittyy tavoitteiden ennakkointia ja niiden asettamista. Yrityksessä olisi hyvä pohtia muutamia asioita ennen kuin lähdetään ulkoistamaan tuotantoa. Pitäisi olla selvillä, miten ulkoistuksen tuloksia tullaan mittaamaan ja seuraamaan. Tavoitteiden ja toteutuman suhdetta pitää voida verrata tilanteeseen ilman ulkoistamista. Lisäksi pitää tietää, onko ulkoistus peruuttamaton. Ulkoistuksen kokonaiskustannusten selvittäminen on tärkeää. Tähän liittyy yhteydenpidon ja valvonnan aikamenekki. Erittäin merkittävää ennen ulkoistamista on pohtia, synnytetäänkö itselle kilpailija samalle alalle. (Ali-Yrkkö 2009, 55.)

2.1 Verkostoituminen osana liiketoimintaa

Yritykset verkostoituvat usein ulkoistamisen seurauksena. Yksinkertainen verkosto syntyy, kun toimintojaan ulkoistava yritys ryhtyy asiakassuhteeseen alihankkijansa (tai alihankkijoidensa) kanssa. Vastaavia liiketoimintapareja voivat olla myös raaka-aineen toimittajan ja käyttäjän välinen suhde. Tällaista verkostoa voidaan kutsua vertikaaliksi. Joskus verkostot ovat moniulotteisempia ja niiden osasina voi yritysten lisäksi olla tutkimuslaitoksia, samalla alalla toimivia kilpailijoita ja julkishallintoa. (Möller & Rajala 2009, 64.) Vertikaalisilla verkoilla pyritään lisäämään liiketoiminnan tehokkuutta. Tämä on mahdollista, koska lopputuote tai palvelu voidaan jakaa osiin, joita tuotetaan siihen parhaiten sopivassa verkoston osayrityksessä. Tehokkaalla tuotannon yhteensovittamisella voidaan lisätä tehokkuutta ja ohjata resursseja järkevästi. Yritykset saavuttavat verkossa sekä yrityskohtaista että yhteistä hyötyä, joka myös hyödyttää loppuasiakkaita. (Möller & Rajala 2009, 70.)

Möllerin, Rajalan ja Svahnin mukaan (2009, 30) liiketoimintaverkon muodostaminen tai sellaiseen osallistuminen voidaan nähdä yritykselle strategiseksi toimintatavan valinnaksi. Kyseessä voi myös olla nopea vierailu verkostossa jonkin tilapäisen tavoitteen saavuttamiseksi, mutta tyypillisesti verkosto rakentuu pitempiaikaisia tavoitteita varten. Yritykset voivat olla samanaikaisesti mukana hyvinkin erilaisissa yhteistyöverkoissa. Tällaisia verkostoja voidaan määritellä eri tavoilla riippuen siitä, mitä asioita halutaan painottaa. Yksi tapa luokitella ne on käyttää luokitteluperusteena verkostojen tarkoitusta ja toiminnan luonnetta. Möller ym. (2009, 31) luokittelunsa teollisten pk-yritysten verkostotyypeistä käsittelee kahdeksan verkostomuotoa. Tällaisia ovat esimerkiksi:

- ”vientiryhmä” (ryhmä erillisiä yrityksiä harjoittaa yhteistyötä vientikaupassa)
- ”markkinointiyritys” (jäsenyritysten kansainvälistä kaupankäyntiä edistävä yhteisyritys)
- ”pieni-suuri yrityspari” (epäsymmetrinen kumppanuuspari, jossa suuren ja pienen yrityksen tuotevalikoima täydentää toisiaan)
- ”voimien yhteen liittäminen” (itsenäisten pienehköjen pk-yritysten yhteistyöverkko, jossa yhteistyöllä pyritään pääsemään käsiksi suurempiin hankkeisiin).

2.2 Perusliiketoimintaverkot

Möllerin ja Rajalan (2009, 64) mukaan yritysten tarve kehittää strategisia liiketoimintaverkkoja perustuu siihen, että yritykset pystyvät yhdessä saavuttamaan jotain sellaista, mihin ne eivät yksinään kykene. Tällaiset verkosto-organisaatiot voivat olla monenkeskisesti johdettuja tai niissä on yksi kärkiyritys johdossa. Kärkiyritystä kutsutaan myös verkoston veturiksi. Veturilta edellytetään koordinointi- ja mallinnuskykyä hallita koko verkoston arvotuotantoa.

Yrityksen osallistuminen verkkoon voi olla pysyvää, väliaikaista tai vaihtuvaa. Osallistumisintensiteetti riippuu yrityksestä itsestään, mutta siihen vaikuttavat myös esimerkiksi alihankintasopimusten kertaluonteisuus tai toistuvuus. Yhteistyö voi olla projektiluonteista tai se voi rakentua yhden tai useamman vuoden mittaisiksi toimitussopimuksiksi. Pysyvää kumppanuutta kutsutaan partneruudeksi. Verkosto voi rakentua paikallisesti tai alueellisesti toimivien yritysten ympärille, jolloin syntyy alueellinen osaamiskeskittymä. Yhtä hyvin verkosto voi olla kansallinen, kansainvälinen tai globaali. (Niemelä 2002, 20–21.)

Perusliiketoimintaverkot jaetaan kahteen pääryhmään, vertikaalisiin kysyntä-tarjontaverkkoihin ja horisontaalisiin markkinaverkkoihin. Niemelä (2002, 18–19) luonnehtii eri verkostotyyppejä näin: ”vertikaalinen verkosto yhdistää saman tuotantoprosessin tai arvoketjun eri vaiheissa toimivia organisaatioita” ja edelleen ”horisontaalinen verkosto yhdistää arvoketjun tietyn vaiheen rinnakkaisia ja erilaisia toimijoita”.

Voimakkaasti integroitu kysyntä-tarjontaverkko (vertikaalinen verkko) voidaan rakentaa vain siinä tapauksessa, että verkoston pohjalla oleva arvojärjestelmä on riittävän läpinäkyvä ja se on saavuttanut tarpeeksi hyvän tiedon kodifioinnin tason (Möller & Rajala 2009, 71).

Verkoston kärkiyrityksellä on yleensä vahva tuotebrändi ja hyvä markkina-asema. Muut verkon jäsenet olettavat hyötyvänsä vahvan veturin imusta. Voimakkaan markkina-aseman omistava kärkiyritys voi valikoida sopivia verkostokumppaneita. Kärkiyrityksen dominoiva asema voi toisaalta haitata verkolle kilpailukykyä tuovien kumppaneiden monimuotoisuutta. Kysyntä-tarjontaverkossa yksittäiset yritykset sitoutuvat vahvasti toimimaan verkon osana, jolloin niiden mahdollisuus markkinoida tuotteitaan itsenäisesti on rajoitetumpaa kuin autonomisesti toimivilla yrityksillä. (Möller & Rajala 2009, 71–72.)

Toinen perusliiketoimintaverkon malli on horisontaalinen markkinaverkko. Tällainen verkosto syntyy samalla alalla toimivien ja myös toisiaan vastaan kilpaillevien yritysten välille. Niillä on jokaisella oma kilpailutavoite, mutta ne voivat katsoa, että yhdistämällä voimat saavutetaan yhteisesti parempi lopputulos. Markkinaverkon toiminta edellyttää siihen osallistuvilta yrityksiltä yhteiseen brändiin osallistumista, samankaltaista markkinaviestintää, yhtenäiseen asiakashallintaan sopivaa tietojärjestelmää sekä selkeää strategista näkemystä. Markkinaverkko voi lopulta johtaa yritysten väliseen voimakkaaseen riippuvuuteen, muttei aina, sillä horisontaalisissa verkossa siihen osallistuvat yritykset voivat säilyttää itsenäisen toimintamahdollisuuden. Ne voivat siis markkinoida omia tuotteitaan ja palveluitaan myös verkon ulkopuolella. (Möller & Rajala 2009, 71–72.)

Asiakkailla on keskeinen merkitys verkoston toiminnalle. Asiakkaan tuntemus, asiakasyhteydet ja yhteistyö asiakkaiden kanssa muodostavat asiakaspää-

oman. Tämä johtaa siihen, että verkosto tarvitsee ydinyrityksen, joka erikoistuu asiakassuhteisiin. Ydinyritys eli veturi huolehtii myös asiakaslähtöisesti tuotekehityksestä, markkinoinnista ja myynnistä sekä toiminnan koordinoimisesta. Veturi toimii myynti- ja tuotantoverkoston solmupisteenä. Sillä voi olla tarpeellinen määrä alivetureita, joita kutsutaan myös erikoistuneiksi järjestelmätoimittajiksi. Yksittäiset alihankintayritykset muuttuvat verkostossa erikoistuneiksi sopimus tuottajiksi. Niiden osaamisala on kapea mutta erikoistunut. Erikoistuneiden sopimusvalmistajien vuorovaikutussuhteet voivat suuntautua alihankkijalta toiselle, aliveturin kautta veturille tai suoraan veturille. Suhteet muihin verkostoihin hoidetaan ydinyrityksen tai aliveturin kautta. (Niemelä 2002, 44–45.)

2.3 Verkostoitumisen haasteet

Verkostoituminen edellyttää uudenlaista strategista ajattelua ja uutta liikkeenjohtotaitoa. Ydinyrityksillä ja verkoston kumppaniyrityksillä on perusliiketoimintaverkoissa erilaiset haasteet. Veturiyrityksen tulee osata ennakoida ja luoda kysyntää. Sillä pitää olla näkemys alan arvojärjestelmästä ja kykyä rakentaa uutta johtamis- ja informaatiojärjestelmää. Ydinyrityksellä tulee olla myös vahva brändi, ja sen pitää pystyä koordinoimaan verkon liiketoimintaprosesseja. (Möller & Rajala 2009, 79.)

Kumppaniyrityksellä tulee olla integrointikykyä oman alansa arvontuotantoon. Sen pitää pystyä liittymään verkon ohjausjärjestelmään. Lisäksi kumppanilla on oltava tehokas ja joustava tuotanto sekä toimiva asiakassuhteiden hallinta. (Möller & Rajala 2009, 79.)

Ydinyritysten kannalta keskeistä on päättää siitä, millä tasolla omaa tuotantoa kannattaa integroida kumppanien kanssa. Verkostoliiketoiminta sisältää aina yhteistyön lisäksi myös kilpailuelementin. Verkoston yritysten väliset suhteet voivat muuttua markkinoiden paineen vaikutuksesta, ja silloin tavoiteltu win-win-tilanne voikin muuttua. Eri osapuolten voitot ja tappiot riippuvat niiden asemasta verkossa. (Möller & Rajala 2009, 81.)

Verkstorakentaminen ei ole helppoa, ja voi käydä niin, että hyvin alkanut verkostoituminen keskeytyy tai vaikeutuu. Niemelän (2002, 105–107) mukaan verkostoitumisen hitaaseen etenemiseen on useita syitä: 1) monien yrittäjien ensi-

reaktio verkostoitumiseen ryhtyessä on se, että verkostossa on liikaa katteenottajia ja toiminta ei siksi ole kannattavaa, 2) verkosto luo monien yrittäjien mielestä liikaa riippuvuutta (pelot juontuvat lama-ajan kokemuksista, jolloin yritysten itsekkyyys oman toiminnan pelastamisessa oli keskeistä selviytymisen kannalta), 3) alihankintaketju pettää aikataulun osalta ja lopulta koko toiminta seisoo, ja 4) ajatellaan, että suomalaisesta ei ole yhteistoimintaan vaan suomalainen on yksinään tekevä erakko.

3 ULKOISTAMINEN TEVA-TEOLLISUUDESSA

Baltian maat ovat jo vuosien ajan olleet tärkeitä työn teettämisen alueita suomalaiselle TEVA-teollisuudelle. Näin oli jo ennen Baltian maiden liittymistä Euroopan unioniin. Vähitellen on käynyt niin, että TEVA-teollisuuden työpaikat kotimaasta ovat siirtyneet Suomenlahden eteläpuolelle. Eräs viimeaikojen suurimmista kotimaisen tuotannon lopetusilmoituksista oli Nanso Oy:n päätös siirtää tuotanto Nokian tehtaalta Viroon joulukuussa 2015. (Teamliitto 2015.)

Suomen Tekstiili & Muoti ry:n keräämien tilastojen pohjalta voidaan havainnollistaa TEVA-teollisuuden tilaa Suomessa. Suomen Tekstiili & Muoti ry:n keskeinen tehtävä on työmarkkina- ja elinkeinopoliittinen vaikuttaminen. Liitto neuvottelee muun muassa alan työehtosopimukset. Liiton tavoitteena on saada Suomeen lisää alan yrityksiä, työpaikkoja ja lisätä alan innovaatioita. (Suomen Tekstiili & Muoti ry 2014a.)

Liiton tietojen mukaan tekstiiliteollisuuden työvoimakustannukset (€/h) Euroopan unionin maissa vaihtelivat Bulgarian 1,8 eurosta Tanskan 32,4 euroon per tunti. Suomi sijoittuu tilaston keskivaiheille 17,5 euron tuntikustannuksella. Virossa tuntihinta on 5,9 euroa. Muualla maailmassa halvimmat kustannukset ovat Myanmarissa 0,2 euroa per tunti ja kalleimmat Sveitsissä 51,4 euroa per tunti. Venäjän ja Valko-Venäjän tuntikustannuksista taulukossa ei ole tietoja. Kuten olettaa voi, halvimmat tuotantokustannukset ovat kehitysmaissa. (Suomen Tekstiili & Muoti ry 2014b.)

Edellä olevat luvut tietysti paljastavat syyn, miksi suomalaiset valmistajat haluavat siirtää tuotantoa ulkomaille. Euroopan unionin maista Suomea edullisemmat tuntikustannukset ovat Italiassa (17,1 €/h), Espanjassa (14,6 €/h), Portugalissa (7,3 €/h), Sloveniassa (7,1 €/h), Virossa (5,9 €/h), Tšekissä (5,9 €/h), Latviassa (5,3 €/h), Puolassa (4,3 €/h), Liettuassa (3,9 €/h) ja Bulgariassa (1,8 €/h). Romanian ja Ruotsin tiedot puuttuvat. (Suomen Tekstiili & Muoti ry 2014b.)

TEVA-teollisuuden työpaikkakehitys Suomessa on ollut jo useita vuosia laskeva. Työpaikkojen lukumäärän huippu oli vuonna 1974, jolloin TEVA-teollisuuden palveluksessa oli yhteensä noin 65400 henkilöä. Näistä vaateteollisuudessa työskenteli noin 35400 henkilöä. Tilastot alkavat vuodesta 1961. Vuosina 1964–

1968 oli jonkinlainen lama ja työpaikat vähenivät. Tämän jälkeen työpaikkojen määrä kasvoi vuoteen 1974 asti, jonka jälkeen alkoi tasainen väheneminen. Vuonna 1986 alkoi jyrkkä lasku, ja se jatkui vuoteen 1994 asti. Tällä kaudella katosi työpaikoista noin 62 prosenttia. Vuonna 1994 alalla oli enää 15000 työpaikkaa. Vuonna 2014 niitä oli jäljellä noin 6000. Näistä vaatevalmistuksessa oli noin 3200 työpaikkaa. (Suomen Tekstiili & Muoti ry 2014b.)

Laskeva trendi työpaikkojen suhteen on siis ollut selvä, ja erityisen jyrkkä se oli 1980-luvun puolivälistä 1990-luvun puoliväliin. Tätä ajankohtaa selittävät ilmeisesti vaikeudet idänviennissä ja sen jälkeen Neuvostoliiton hajoaminen ja kaupan tyrehtyminen sinne. Suomen Euroopan unionin jäsenyyden aikana työpaikkoja on kadonnut hitaammin. Kuvastusta työpaikkakehityksestä ei selviä se, kuinka paljon työpaikkoja syntyi samana aikana suomalaisten omistamiin ulkomaisiin tytäryhtiöihin.

Alalla toimivien yritysten lukumäärä oli vuonna 2007 yhteensä 2044 kappaletta, ja vuonna 2014 yrityksiä oli 1705 kappaletta. Myös yritysten lukumäärä siis vähenee, ja vähennystä on tapahtunut noin 16 prosenttia. Sen sijaan liikevaihto ei ole pudonnut samassa suhteessa. Tästä voidaan ehkä päätellä, että lopettaneet yritykset ovat pystyneet jatkamaan tuotantoaan jossain toisessa muodossa tai ne ovat olleet liikevaihdoltaan vähäisiä. Alan kokonaisliikevaihto oli vuonna 2007 noin 1,21 miljardia euroa ja vuonna 2013 1,1 miljardia euroa. Tästä voidaan laskea, että liikevaihto väheni yhdeksällä prosentilla. (Suomen Tekstiili & Muoti ry 2014b.)

Suomalainen tekstiili- ja vaatetusteollisuus on ulkoistanut valmistus ja hankintatoimia paljon viimeisten 10–15 vuoden aikana. Sen seurauksena työpaikkoja on menetetty paljon, vaikka tuotannon bruttoarvo on pysynyt samana. Kotimaisen valmistuksen vähennyksen seurauksena myös investoinnit alalla ovat laskeutuneet. Näin toteavat Heikki M. Salonen, Jussi Karinen ja Heikki Mattila (2007, 3–4) kirjoituksessaan ”Tekstiili ja vaatetusteollisuuden kehittämistarpeiden kartoitus” vuodelta 2007.

Etenkin vaateyrityksistä lähes kaikki ovat jo pitkään ompeluttaneet tuotteitaan ulkomailla. Monet ovat lopettaneet oman tuotannon kokonaan ja nykyään keskittyvät markkinointiin ja tuotesuunnitteluun. Suomalaisia vaatebrändejä ovat

esimerkiksi Marimekko, Halti, Luhta, Rukka, Reima, Finn-Karelia, Nanso ja Turo. Tekstiili- ja vaatetusteollisuus ry:n (FINATEX) 149 jäsenestä valtaosa on vaatteiden toimittajia, joilla on tuotantoa Suomessa ja Suomen ulkopuolella. Koska kotimaassa tuotanto on vähentynyt, niin investoinnit Suomeen ovat laskeneet. (Salonen ym. 2007, 3–5.)

Baltian maat ovat itsenäistymisensä jälkeen muodostuneet tärkeiksi alihankinnan tuotantomaiksi suomalaiselle TEVA-teollisuudelle. Suomalaisille valmistajille etenkin Viro on tärkeä, ja siellä on suomalaisilla yrityksillä myös omia tuotantolaitoksia. Hintakilpailukyvyn ylläpidon takia alihankintaa siirtyy koko ajan myös Kaukoitään, mikä tekee pienten sarjojen valmistamisen ja logistiikan vaikeammiksi. Viron tärkeä asema ompelutyön alihankkijana näkyy tullitilastoissa tekstiilien vientinä ja vaatteiden takaisintuontina. (Salonen ym. 2007, 5–6.)

4 TULLAUSTOIMET

4.1 Tullaus

Tullille on pääsääntöisesti tehtävä vienti-ilmoitus kaikista EU:n ulkopuolelle vieävistä tuotteista. Jos lähetyksen arvo jää alle tuhannen euron, ilmoitusta ei tarvitse tehdä. (Tulli 2016d.) Käytännöllisintä on tehdä ilmoitus sähköisesti netti-ilmoituksena.

Yrityksen tulee tunnistautua vienti-ilmoitusta tehdessään ja ilmoittaa oma EORI-tunnus. Sana on lyhenne englannin kielestä, ja kokonaisuudessaan se on Economic Operators Registration and Identification System. Tunnus on käytössä Euroopan unionissa, ja sitä käytetään taloudellisten toimijoiden tunnistamiseen ja rekisteröimiseen. (Tulli 2016c.)

Suomalaisten käyttämä EORI-tunnus on muotoa maakoodi FI + Yrityksen Y-tunnus. EORI-tunniste haetaan tullista erillisellä hakemuslomakkeella. (Tulli 2016c.)

Tulli suosittelee yrityksille rekisteröitymistä tullin vientiasiakkaaksi, jolloin toiminta sähköisessä palvelussa on yrityksen kannalta helpompaa. Se on pakollista, jos yrityksellä on enemmän kuin viisi vientitapahtumaa vuodessa. Rekisteröityminen on ilmaista, ja se tehdään erillisellä hakemuslomakkeella. (Tulli 2016j.)

Yritys hyötyy rekisteröitymisestä siinä, että se voi käyttää sähköisessä vienti-ilmoituksessa netissä valmiiksi tallennettuja aikaisemmin annettuja vienti-ilmoituksia uuden ilmoituksen pohjana. Lisäksi osa yrityksen yhteystietoja ei tarvitse täyttää kuin tunnuksen ja yrityksen nimen osalta. (Tulli 2016f.)

4.2 Netti-ilmoituksen täyttäminen teknisenä suorituksena

Tässä luvussa kerrotaan, miten täytetään tullin sähköinen nettivienti-ilmoitus. Tiedot perustuvat käyttäjäkokemukseen. Lomakkeen täyttäminen onnistuu parhaiten kokeilemalla. Mikäli joku kohta on väärin täytetty, lomakkeen täyttäminen eteenpäin ei onnistu.

Yritys kirjautuu nettivientipalveluun pankkitunnuksilla tai rekisteröityneenä Katso-tunnisteilla. Katso-tunniste on Verohallinnon ylläpitämä yrityksille ja kunnille tarkoitettu sähköinen asioimismuoto. Verohallinnon palvelujen ohella sitä voi käyttää muissakin valtion viranomaispalveluissa, esimerkiksi tullissa. (Verohallinto 2016.)

Kirjautumisen jälkeen aloitetaan uuden vienti-ilmoituksen teko täyttämällä viejän tiedot (mikäli käyttää Katso-tunnistetta, kirjoitetaan vain viejän nimi ja tunnus sekä viejän viitenumero, joka voi olla esimerkiksi kauppalaskun numero. Seuraavana täytetään vastaanottajan tiedot ja ilmoituksen tekijän tiedot. Näiden perustietojen jälkeen täytetään ilmoitustiedot. Valikosta voi valita esimerkiksi viennin EFTA-maihin tai ei EFTA -maihin. Tullin nettisivustoilta löytyy täydellinen luettelo EFTA-maista. Venäjä ei ole EFTA-maa.

Ilmoituksen täyttämistä jatketaan merkitsemällä pakkausten määrä, bruttopaino, vientimaa ja määrämaa. Tämän jälkeen valitaan sopiva incoterms-ehto valikosta. Incoterms on Kansainvälisen kauppakamarin ylläpitämä toimituslausekevalikoima. Toimituslausekkeella myyjä ja ostaja sopivat tavaran toimittamiseen liittyvät velvollisuudet keskenään. (Logistiikan maailma 2016.)

Ilmoitusta jatketaan täyttämällä toimitusehtopaikkakunta ja määrittelemällä kauppatapahtuman luonne. Sen jälkeen vaaditaan poistumisvahvistusta ja täytetään lähetyksen sijaintitiedot ja ilmoitetaan poistumispaikka. Kun nämä on täytetty, voidaan ilmoitukseen liittää liiteasiakirjoja. Niitä voivat olla esimerkiksi kauppalasku (pakollinen) ja pakkauslista. Kauppalaskun valuutta tulee ilmoittaa. Jos ilmoittajalla on jotain erityismainintoja lähetyksestä, ne voidaan lisätä tässä vaiheessa.

Seuraavalla sivulla ilmoitetaan kuljetustiedot, eli valitaan kuljetusmuoto ja edetään sen mukaisesti. Rahdinmaksutapa on pakollinen täyttökohde, ja sen voi valita valikosta.

Jos edellä olevat kohdat on onnistuneesti täytetty, voidaan edetä tavaraerän tietoihin. Ensin merkitään tavaraerän järjestysnumero ja nimike. Tämä nimike haetaan CN-luettelosta, ja se on kahdeksannumeroinen koodi. Sitten valitaan menettelykoodi (EU) ja kansallinen menettely omista valikoista. Sen jälkeen

pitää hakea nimikkeen lisätiedot käyttämällä tarkennekoodeja ja merkitään vientierän tavarat lisäpaljous NAR-kappaletta. Nyt voidaan täyttää tavarat kuvaus - kohta ja lähetysten paino- ja pakkaustyyppitiedot. Tässä yhteydessä merkitään myös lähetysten tilastoarvo. Mikäli tavaraerään liittyy lisäasiakirjoja, ne liitetään tällä sivulla.

Seuraavalla sivulla on esikatselutiedot täytetyistä tavaraeristä. Tämän jälkeen siirrytään lähetysivulle ja vienti-ilmoitus voidaan lähettää. Hetken kuluttua ilmoittaja saa näkyville pdf-muotoon tallennetut luovutuspäätöksen ja EAD-lomakkeen tekemänsä ilmoituksen pääsivulla, jonne hän pääsee ilmoitusten haun kautta.

EAD-lomake tulee liittää lähetykseen. Kun tavara on poistunut EU-alueelta ja tullaus on suoritettu, asiakas saa joko sähköpostitse tai kirjeitse poistumisvahvistetun luovutuspäätöksen. (Tulli 2016e.)

4.3 Tullaustoimet Venäjän tavaraviennissä

Koska Venäjä ei kuulu Euroopan unionin muodostamaan vapaakauppa-alueeseen, täytyy vienti ja tuonti tapahtua tullin kautta. EU:n tavarat vienti- ja tuontitullaamiseen liittyvät viralliset tullinimikkeet ja alanimikkeet löytyvät helpoiten Tullin internetsivulta ladattavasta pdf-tiedostosta ”Vuoden 2016 CN-nimikkeistö Excel-tiedostoina”. CN on lyhennys englanninkielisestä sanasta ”Combined Nomenclature”. (Tulli 2016b.)

Tämän opinnäytteen toimeksiantajan tuoteryhmät löytyvät CN-hakemistosta ”Jakso XI, koodi 6203 22 10 ja 6204 23 10” (Tulli 2016b). Tullin tavarat nimikehakemistot ovat hyvin laajat, ja sopivan tuoteryhmän löytämisessä on iso työ. Jokaisella tuoteryhmällä on oma numeronsa, ja tavarat yksilöinti pidentää numerosarjaa. On siis tärkeää ymmärtää, että koodeja käytetään vienti- ja tuontitullauksessa yksilöimään tullauksen kohteena olevia tuotteita.

Tullauksen voi suorittaa sähköisesti tai manuaalisesti Tullin toimipisteessä. Kemi-Tornion alueella vientitullausta ei voi enää suorittaa Tullin toimipisteessä, sillä tullin asiakaspalvelu lopetettiin Tornion etelätullissa lokakuun 2016 alussa. (Tulli 2016a.)

Venäjän tullitariffit perustuvat kansainväliseen HS-nimikkeistöön, joka pääosin vastaa EU:ssa käytettävää. Se on kuitenkin tavaraluokituksen osalta yksityiskohtaisempi, ja tullinimike on kymmenennumeroinen (EU:ssa 8-numeroinen). Venäjällä on käytössä 16 erilaista tullimenettelytapaa. (Alho 2009, 162, 164–165.) Opinnäytetyön toimeksiantajan kohdalla voitaneen käyttää menettelyä ”väliaikainen tuonti ja väliaikainen vienti.”

Venäjän tullilta voi hakea ennakkopäätöstä tullinimikkeestä ja tulli- tai alv-vapaudesta. Tavarantoimittajan varten yrityksen on rekisteröidyttävä Venäjän valtion tilastokomitealle ja verottajalle. Yritys saa OKPO-koodin (vastaa suomalaista y-tunnusta) ja verottajalta yritys saa INN-verorekisteritunnuksen. Myös Venäjän tulliin tulee rekisteröityä. (Alho 2009, 165.)

Alhon (2009, 165–166) mukaan Venäjälle vientiä varten tarvitaan liiteasiakirjana kirjallinen kauppasopimus, jonka venäläinen yhteistyökumppani esittää Venäjän tullille.

4.4 Tullaus Venäjällä

Venäjä, Valko-Venäjä ja Kazakstan muodostavat yhdessä tulliliiton (venäjäksi tamožennyi sojuz). Tulliliiton ulkorajan muodostaa näiden maiden ulkorajat. Kun tavara pääsee tulliliiton sisälle, se saa ”tulliliiton tavara” -statuksen ja voi liikkua koko alueella vapaasti. (Alho, Kairo, Kekki & Portaankorva 2010, 16–18.)

Tulliliiton alueella on voimassa yhtenäiset tullitariffit ja ulkomaankaupan tavaranimikkeistö. Tulliliiton tullikoodeksi, venäjäksi Tamožennyi Kodeks Tamoženogo sojuza, tuli voimaan vuonna 2010. Uusi koodeksi on Venäjän Federaatiossa korvannut ja muuttanut joitakin aikaisemmin voimassa olevia käsitteitä ja käytäntöjä. Entinen tullibroker on nyt tulliedustaja, venäjäksi tamožennyi predstavitel. Tällaisella henkilöllä on oikeus toimia tulliselvittäjänä deklarantin puolesta tai toimeksiannosta. Hänellä on oikeus tehdä muutoksia tulli-ilmoitukseen ennen tavaroiden tullausta ja tavaroiden tultua tullatuksi. Eräitä määräaikoja on pidennetty, toisia lyhennetty. Tullimaksuille on saatu lisää maksuaikaa, toisaalta tavaroiden luovutukselle varattu määräaika on lyhentynyt. (Alho ym. 2010, 8–20.)

Tuotteelle on Venäjälle tuotaessa määriteltävä ja ilmoitettava tullausarvo. Sen perusteella lasketaan tullimaksu ja muut tullaukseen liittyvät maksut. Tullausarvo syntyy tuotteen kauppahinnasta, ja siihen lisätään esimerkiksi pakkauksen hinta ja rahtikulut. Maahantuojan tulee laatia kutakin tuomaansa tuote-erää varten pankkinsa kanssa tuontipassi. Se on pakollinen, jos kaupan arvo ylittää 5000 dollaria. (Alho ym. 2010, 27.)

Tulliliitossa on käytössä yhtenäinen tullinimikkeistö, lyhenne ETN VED. Se tulee venäjänkielisistä sanoista Edinaja Tovarnaja Nomenklatura Vneshneekonomicheskoi Dejatelnosti. Se otettiin käyttöön vuonna 2010. Nimikkeistön vastaavuus Euroopan unionin CN-nimikkeistön kanssa ei ole täydellinen, joten nimikkeistön koodit on syytä tarkistaa ennen tullausta. Tulliliiton koodijärjestelmä perustuu kansainväliseen HS-nimikkeistöön, mutta eroaa siitä niin, että Venäjällä käytetään kymmentä numeroa koodeissa ja useissa tapauksissa luokittelu on tarkempaa. Lähes poikkeuksetta koodien kahdeksan ensimmäistä numeroa vastaavat kuitenkin CN-nimikkeistön numeroita. (Alho ym. 2010, 25.)

4.5 Sähköinen tullaus Venäjällä

Venäjällä sähköinen tullaus on tullut käyttöön vuonna 2008. Sen tarkoitus on nopeuttaa ja helpottaa tullauksen menetelmiä. Venäjän lainsäädäntö ei käsittele paljon sähköistä deklaratiota. Venäjän Federaation lain № 311-FZ ”Tullin säännöstelystä Venäjän Federaatiossa” (Федеральный закон от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ (ред. от 30 декабря 2012 г.) «О таможенном регулировании в Российской Федерации») pykälän 204 mukaan deklaratio on ilmoitettava sähköisesti, mutta sen lisäksi on luettelo tavaroista, tullauksen menetelmistä ja tapauksista, joiden deklarointi voidaan tehdä paperimuodossa. Luettelon määrää Venäjän valtio. Pykälän 207 mukaan sähköinen ilmoitus on allekirjoitettava sähköisellä alekirjoituksella. Enemmän seikkaperäistä käsittelyä tullauksen sähköisestä ilmoituksesta Venäjän lainsäädännössä ei ole. (Demichev & Loginova 2014, 168–169.)

Sähköisen tullauksen päätavoitteina on paperiasiakirjojen vähentäminen, tullauksen nopeuttaminen, ilmoittajan ja tullimiehen välisen kohtaamisen minimointi

sekä tullauskustannusten vähentäminen (Skripkina 2012). Käytännössä on olemassa vakavia ongelmia:

- Tekniset ongelmat ovat ensisijalla. Esimerkiksi on ollut tapauksia, kuten sähköisten ilmoitusten katoaminen tullin omasta systeemistä tai huomattavasti viivästyneitä tullin lähettämiä vaatimuksia tavarantoimittajalle, ja muita häiriöitä, jotka johtuvat tullin sähköisen tullauksen ohjelmiston epätäydellisyydestä.
- Kaikkia lomakkeita ei ole saatavana sähköisinä, minkä takia ilmoittajat joutuvat tekemään epämuodollisia lomakkeita, joiden sisältö ei vastaa täysin tullin virkamiesten tietokoneohjelman vaatimuksia, ja tullausprosessi viivästyy.
- Joistakin paperilomakkeista luopuminen on mahdotonta normiasiakirjojen vaatimuksien takia. Paperidokumenttien esittäminen on pakollista.
- Sähköisen alekirjoituksen hyväksymisen ongelma; ei ole olemassa sähköisen alekirjoituksen oikeellisuuden tarkistusemekanismia. Sen takia ulkomaalaisia sähköisiä alekirjoituksia tullin voi hylätä tai päästää läpi, jos oletettavasti kaikki on kunnossa. (Stronskaja 2013, 71–72.)
- Sähköisen ilmoituksen ohella tullimiehet voivat pyytää ilmoittajaa esittämään paperisen lomakkeen, koska sen kanssa on paljon helpompaa ja totunnaisempaa työskennellä. Syynä on henkilöstön koulutuksen puute, kaikkia työntekijöitä ei ole koulutettu käyttämään sähköisen tullauksen järjestelmää. Koulutuksen ulkopuolelle jääneet tullimiehet joutuivat perehtymään ohjelmiston käyttöön itsenäisesti. (Skripkina 2012.)

4.6 Toimet ja vaadittavat asiakirjat Venäjällä

Tavaravienti Suomesta Venäjälle ei ole helppoa, kun kyse on viennistä EU:n ulkopuolelle. Suomen tullissa on tullauspalvelu, josta tarvittaessa voi saada apua ja neuvoja soittamalla tai käymällä tullin toimipisteessä. Venäjän tullista ei saa palvelua niin joustavasti kuin Suomen tullista, lisäksi tullaustoimenpiteet ovat tiukempia. Ennen vientiä on hyvä tietää, minkälaisia asiakirjoja tarvitaan tullausta varten Venäjän tullissa. (Alho 2009, 162, 165.)

Venäjän tulli vaatii useita erilaisia asiakirjoja tullauksessa. Kauppasopimus, kauppalasku, proformalasku, pakkauslista, tullausarvoilmoitus, alkuperäistodistus, tuontipassi ja rahtikirja ovat kaikille tuotteille pakollisia asiakirjoja, ja ne on esitettävä tullauksen yhteydessä. Tavarantoimittaja (venäläinen maahantuojatai huolitsija) on velvollinen toimittamaan tullausarvoilmoituksen ja tuontipassin, muut asiakirjat ovat viejän vastuulla. (Alho ym. 2010, 29–34.)

4.6.1 Kauppalasku ja proformalasku

Kauppa- ja proformalaskulla ei ole määrämuotoa, mutta niiden tulee sisältää muutamia asioita. Lasku tulee tehdä myyjän viralliselle, logolla varustetulle, paperille joko tietokone- tai kirjoituskoneella. Käsin kirjoitettua laskua ei sallita. Lasku tulee tehdä Suomen tullille suomeksi tai englanniksi, mutta Venäjän tullia varten siitä on hyvä tehdä venäjänkielinen versio. Käytännöllisintä on tehdä kaksikielinen lasku, esimerkiksi suomi-englanti tai suomi-venäjä. (Alho ym. 2010, 31.)

Laskusta tulee ilmetä myyjän tai viejän täydellinen nimi ja osoite, ostajan tai vastaanottajan täydellinen nimi ja osoite, laskun numero ja päivämäärä, Incoterms toimituslauseke, toimitustapa, maksuehto, tuotteen kaupanimitys yksityiskohtaisesti ja yksilöitynä, tullitariffikoodi 10-numeroisena, kollien lukumäärä ja merkit, brutto- ja nettopainot eri tavaralajeittain ja tullinimikkeittäin, hintatiedot yksikkö- ja kokonaishintana, määrämaa ja alkuperämaa, rahdin ja vakuutuksen hinta, myyjän tai viejän allekirjoitus. Yrityksen leima on myös lyötävä laskuun. (Alho ym. 2010, 31–32.)

4.6.2 Kauppasopimus

Alhon ym. (2010, 30) mukaan kauppasopimus on erittäin tärkeä asiakirja Venäjän kaupassa. Se tulee olla kirjallinen, mutta mitään määrämuotovaatimuksia ei ole. Tavarantoimittajan kannalta on kuitenkin ensiarvoisen tärkeää, että kauppasopimus laaditaan mahdollisimman yksityiskohtaiseksi ja sellaiseksi, että tulkinnan varaa mahdollisissa riitatapauksissa ei jää.

Kauppahinta ja maksuehdoista sopiminen, kauppatahtuman luonne, sopimuksen laajuus, toimitusajat ja toimitusten viivästymisseuraukset pitää kirjata

sopimukseen. Myös riitojen ratkaisutavoista on syytä sopia kirjallisesti. (Alho ym. 2010, 30.)

Tuonti Venäjälle ilman kauppasopimusta ei onnistu. Suomen tulli ei vaadi sopimusta nähtäväksi, mutta Venäjän tullissa on omat vaatimukset, ja kauppasopimus pitää esittää sille. (Alho 2009, 165.)

4.6.3 Pakkauslista, alkuperäistodistus ja rahtikirja

Pakkauslista liitetään kauppalaskun liitteeksi. Tällä asiakirjalla ei ole määrämuktoa, mutta se kannattaa tehdä venäjäksi, jotta tullaus sujuu helpommin. Pakkauslistasta tulee selvittää myyjän nimi ja osoite, ostajan tai vastaanottajan yhteystiedot, huolitsijan yhteystiedot, laskun numero ja päivämäärä, tavarain tai tuotteen määrä, netto- ja bruttopaino, tavaroiden tilavuus sekä mitat. (Alho ym. 2010, 32.)

Alkuperäistodistus on oltava, jos haluaa saada tavaralle tullissa suosituimmuuskohdeltun. Alkuperäistodistuksen puuttuminen antaa tullille mahdollisuuden periä kaksinkertaisen tullimaksun. Tämä todistus on esitettävä tullille alkuperäisenä tai varmennettuna kopiona, ja siinä ei saa olla mitään virheitä tai korjauksia. Tulli voi kieltäytyä tullaamasta tavaraa, jos alkuperäistodistus on epäilyttävä. Asiakirjana käytetään yleensä EU-alkuperäistodistuslomaketta. Suomalainen viejä voi hankkia tuotteelleen alkuperäistodistuksen oman alueensa kauppamarilta. (Alho ym. 2010, 34.)

Viejä tai huolitsija täyttää rahtikirjan. Se on kuljetusmuotokohtainen, ja yleensä suomalaisilla kuljetusliikkeillä on myös venäjänkieliset lomakkeet. Viejä voi kysyä venäläiseltä ostajalta tai liikekumppanilta niistä vaatimuksista, joita Venäjän viranomaiset asettavat rahtikirjalle. (Alho ym. 2010, 34.)

4.6.4 Tullausarvoilmoitus ja tuontipassi

Tavarain tuoja tai huolitsija Venäjällä huolehtii tullausarvoilmoituksesta. Tällä asiakirjalla määritellään tavaralle tuontiarvo. Maahantuoja lisää kauppahintaan ne kustannukset, jotka ovat syntyneet lähetykselle ennen rajan ylitystä. Ilmoitukseen on liitettävä tuojan viralliset asiakirjat, sopimuspaperit, lasku ja siihen

liittyvät mahdolliset maksukuitit, rahti- ja vakuutuspaperit, rahtilasku, vientimaan tullaussilmoitus, pakkauslistat, alkuperäistodistus ja tarvittaessa tuontilupa. (Alho ym. 2010, 33.)

Venäläinen ostajayritys hoitaa tuontipassin, venäjäksi pasport importnoi sdelki, oman pankkinsa kautta. Ilman tuontipassia tavarantoimittajan tuominen ei onnistu, joten myös viejän kannattaa varmistaa ajoissa, että ostajayritys on hoitanut asian kuntoon. (Alho ym. 2010, 34.)

5 PUOLIVALMISTEIDEN TAI RAAKA-AINEIDEN VIENTI JALOSTETTAVAKSI TULLIALUEEN ULKOPUOLELLE

5.1 Ulkoinen jalostus

Tulli käyttää Euroopan unionin ulkopuolisessa maassa tapahtuvasta alihankintatuotannosta käsitettä ulkoinen jalostus. Tullin (2016g) mukaan ”ulkoinen jalostusmenettely mahdollistaa sen, että unionin tullialueelta väliaikaisesti jalostustoimintoja varten viedyistä unionitavaroista valmistetut tuotteet voidaan luovuttaa vapaaseen liikkeeseen kokonaan tai osittain tuontitulleitta.”

Ulkoinen jalostusmenettely on luvanvaraista. Lupa tähän toimintaan voidaan myöntää anomuksesta unionin tullialueelle sijoittuneelle yritykselle. Lupa on haettava etukäteen tullikeskukselta siihen tarkoitetulla lupalomakkeella nro 601s_16. (Tulli 2016g.)

5.2 Lupalomake ja jatkolomake

Tullin käyttämä numero lomakkeelle on 601s_16. Lomakkeelle kohtiin 1–6 täytetään hakijan tiedot ja EORI-numero, nimetään yhteyshenkilö, annetaan haluttu tullimenettely (tässä tapauksessa ulkoinen jalostus) ja hakemuslaji koodinumerolla (esimerkiksi numero yksi on ensimmäinen hakemus), tieto mahdollisten jatkolomakkeiden lukumäärästä, hakijan kirjanpitoaineiston sijaintipaikka ja laji (eli paikka, jossa yrityksen tullitarkoitukseen soveltuva pääkirjanpito ja tullimenettelyssä käytettävän tavarakirjanpito on saatavilla) sekä luvan voimassaoloaika. (Tulli 2016h; 2016i.)

Kohtaan seitsemän kirjoitetaan kaikki tullimenettelyyn kuuluvat tavarat kahdeksannumeroisin CN-koodein, tavarankuvaus, paljous ja arvo. CN-nimikkeenä käytetään lopputuotteen nimikettä, tavarankuvauksella tuotteen kauppanimekettä tai teknistä kuvausta. Arvona käytetään tullimenettelyyn asetettujen tavaroiden ennakoitu arvo. (Tulli 2016h; 2016i.)

Jalostetuista tuotteista täytetään vastaavat tiedot kohtaan kahdeksan. Kohdassa tulee esittää tiedot kaikista jalostustoiminnan tuloksena saatavista jaloste-

tuista tuotteista. Jos jalostettujen tuotteiden joukossa on eriasteisia tuotteita, tulee se selvittää tässä kohdassa. (Tulli 2016h; 2016i.)

Kohdat yhdeksän ja kymmenen koskevat suunniteltuja toimintoja tullialueen ulkopuolella ja toiminnan taloudellisia edellytyksiä. Niihin kirjoitetaan niistä toimista, joita tavaroille on tarkoitus suorittaa tullimenettelyssä (siis alihankintavalmistuksessa), ja ilmoitetaan myös jalostuspaikka. (Tulli 2016h; 2016i.)

Kohtiin 11 ja 12 kirjoitetaan tullitoimipaikan tietoja ja erän tunnistustiedot. Menettelyn päättämisen määräaika ilmoitetaan kohdassa 13. Se on arvioitu kesto-aika kuukausina. (Tulli 2016h; 2016i.)

Viimeiseen osioon voi kirjoittaa lisätietoja, esimerkiksi onko vakuus ja vakuuden laji ja sijaintipaikka. Hakemuksen pitää allekirjoittaa henkilö, jolla on yrityksen nimenkirjoitusoikeus. (Tulli 2016h; 2016i.)

Jatkolomakkeen kohtaan 18 järjestelmässä kirjoitetaan ulkoisen jalostuksen koodi 3. Lomakkeen lopussa kohtaan 22 merkitään lisätietoja tarpeen mukaan. Jatkolomake pitää myös allekirjoittaa. (Tulli 2016h; 2016i.)

6 ARVONLISÄVERO MAAHANTUONNISTA

Maahantuonti EU:n tulliliiton ulkopuolelta on arvonlisäverollista. Arvonlisävero maksetaan määränpäämaaperiaatteen mukaan, ja siinä noudatetaan Suomen arvonlisäverolakia. Maahantuodusta tavarasta arvonlisäveron kantaa tulli. Maahantuonnissa palveluita ei katsota ALV:n piiriin kuuluviksi. (Iivonen 1998, 431–432.)

Maahantuontiveron tavarantuojaa voi normaaliin tapaan vähentää tehdessään arvonlisäveroilmoitusta. Vähennettävän veron määrän vahvistaa tulliviranomainen tullauspäätöksessä. (Iivonen 1998, 432.)

6.1 Veron peruste

Iivosen (1998, 438) mukaan ”maahantuodun tavarat veron peruste on tullikoodeksin 28–36 artiklan ja soveltamisasetuksen 141–181 artiklan mukaan määritetty tullausarvo, ellei arvonlisäverolaissa toisin säädetä.”

Normaalitapauksissa tavarat tullausarvo on sen kauppaa-arvo. Kauppaa-arvo on hinta, jonka tavarat tuojaa maksaa siitä tuotteen myyjälle. Tulli selvittää ennen kauppahinnan hyväksymistä kaikki muutkin edellytykset hyväksyä kauppaa-arvoa. Tällainen selvitettävä seikka on myyjän ja ostajan välinen taloudellinen etuyhteys, jolla voi olla hintavaikutus. (Iivonen 1998, 439.)

Maahantuotujen tavaroiden hintaan on lisättävä myös tullikoodeksin 32 artiklassa mainitut erät, joita ovat esimerkiksi provisiot, välityspalkkiot, pakkauskustannukset ja lisenssimaksut. Kauppaa-arvoon pitää lisätä myös ennen tullialueen rajaa syntyneet kuljetus- ja vakuutuskustannukset sekä lastaus ja käsittelykustannukset. (Iivonen 1998, 439.)

6.2 Arvonlisävero tullialueen ulkopuolella jalostetusta tavarasta

Arvonlisäverolain 90 § käsittelee yhteisön ulkopuolella käsiteltävänä ollutta tavaraa. Tulliliiton ulkopuolella väliaikaisesti käsiteltävänä olleen tavarat maahantuonnin yhteydessä maksettava arvonlisävero on se arvonlisä, joka tavaralle on syntynyt tulliliiton ulkopuolella. Lisäarvoa voi tulla esimerkiksi korjauksesta, ja-

lostuksesta tai valmistamisesta. Tällä säännöksellä pyritään vahvistamaan veron peruste työn teettäjän eli palvelun ostajan maksamasta kokonaishinnasta yhteisön ulkopuolella suoritetusta palvelusta. (livonen 1998, 441.)

Yhteisön ulkopuolelle jalostusta varten lähetyn tavaran veron peruste muodostuu jalostukseen liittyvän työn arvosta, käsittelykuluista, lähetyskuluista ja yhteisön ulkopuolella tavaraan lisättyjen osien arvosta (livonen 1998, 444).

Arvonlisäverolain 91 §:n mukaan ”veron perusteeseen sisällytetään tavaran kuljetus-, lastaus-, purkaus- ja vakuutuskustannukset sekä muut maahantuontiin liittyvät kustannukset kuljetussopimuksen mukaiseen ensimmäiseen Suomessa olevaan määräpaikkaan saakka” (Arvonlisäverolaki 1501/1993 9:91 §).

Vaikka tavara saapuisi tulliliiton alueelle myös muualta kuin Suomen rajalta, lisätään EU:n alueella syntyneet kuljetuskustannukset veron perusteeseen (livonen 1998, 444).

7 KORRUPTIO JA KULTTUURIEROT

Korruption käsite vaihtelee eri maissa. Vaikka käsitteen sisältö ei ole sama kaikkialla, yleistä on silti tulkita korruptio rikolliseksi tai epätoivottavaksi asiaksi.

7.1 Korruption määritelmä Suomessa ja Venäjällä

Suomen oikeusministeriö ei määrittele tarkasti, mitä korruptio on, vaan viittaa Maailmanpankin ja Transparency Internationalin määritelmiin. Maailmanpankin mukaan korruptio on henkilökohtaisen edun saaminen väärinkäyttämällä julkista valtaa. Transparency International määrittelee korruption henkilökohtaisen edun saamisena väärinkäyttämällä saatua valta-asemaa, jossa lahjuksen saaja helpottaa ja/tai nopeuttaa asian käsittelyä ja lahjuksen antaja saa palvelua, joka ei kuulu hänen toimivaltaansa. (Oikeusministeriö 2016.)

Venäjän Federaation lain № 273-FZ ”Vastavaikutuksesta korruptiolle” (Федеральный закон от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ ”О противодействии коррупции”) mukaan korruptio on:

a) virka-aseman väärinkäyttö, lahjusten antaminen, lahjusten ottaminen, valtuutusten väärinkäyttö, kauppalahjonta tai henkilön oman virka-aseman laitton hyväksikäyttö vastoin yhteiskunnan ja valtion laillista mielenkiintoa (интересов) tavoitteena hyödyn saaminen rahan, arvoesineiden, muun omaisuuden muodossa tai palvelujen omaisuusmuodossa, muiden omaisuusoroikeuksien ottaminen itselle tai kolmansille persoonille tai laitton samanlaisen hyödyn antaminen osoitetulle henkilölle muina henkilöinä.

b) a-kohdassa tekojen suorittaminen juridisen objektin nimeltä tai puolesta.

(henkilö – физическое лицо, juridinen objekti – юридическое лицо)

7.1.1 Venäjän sijoittuminen kansainvälisessä korruptiovertailussa

Vuoden 2015 julkisen sektorin korruption havainnollisessa indeksissä (sisältää 168 maata) Venäjän sijoitus on 119. yhdessä Azerbaidžanin, Guyanan ja Sierra Leonen kanssa 29 arvopisteellä. Arviointi alkaa pisteestä nolla, mikä tarkoittaa ”voimakkaasti korruptoitunut” (highly corrupt) ja yltää pisteeseen sata ”hyvin

puhdas” (very clean) saakka. Suomi sijoittui toiselle sijalle arvopisteiden määrällä 90 (Taulukko 1). (Transparency International 2016.)

Taulukko 1. Korruption havainnollinen indeksi 2015 (Transparency International 2016)

Järjestys	Maa	2015 Pistemäärä
1	Tanska	91
2	Suomi	90
3	Ruotsi	89
4	Uusi-Seelanti	88
5	Hollanti	87
5	Norja	87
...		
119	Azerbaidžan	29
119	Guyana	29
119	Venäjä	29
119	Sierra Leone	29
...		
167	Korea (Pohjois)	8
167	Somalia	8

16.11.2016 kansainvälinen korruptionvastainen organisaatio Transparency International on julkistanut tuoreen Global Corruption Barometer -tutkimuksen tulokset. Tutkimus oli suoritettu Euroopassa ja Keski-Aasiassa yhteensä 42 maassa. Tutkimuksen mukaan Venäjä kuuluu niiden seitsemän maan joukkoon, joissa ihmiset kokevat eniten vakavia korruptio-ongelmia. Nämä maat ovat Armenia, Bosnia ja Hertsegovina, Liettua, Moldavia, Serbia, Ukraina ja Venäjä. (Transparency International Russia 2016, 1.)

Venäjän asukkaiden mielestä korruptio on tärkeiden ongelmien listalla kolmannella sijalla talous- ja terveydenhoidon tilanteen jälkeen. Venäläiset pitävät korruptiota vakavampana ongelmana kuin koulutus-, työttömyys- ja rikollisuushongelmia. Vastaaajista 42 prosenttia ei usko, että tavalliset kansalaiset voivat vaikuttaa taisteluun korruptiota vastaan. Siihen, miten voi vaikuttaa korruption tasoon, 33 prosenttia kyselyyn vastanneista venäläisistä vastasi, että ei mitenkään. 25 prosenttia vastasi, että voi kieltäytyä lahjusten antamisesta, ja vain yhdeksän prosenttia vastasi, että korruptiotapauksista voi ilmoittaa. Väitettä ”korruptio on vähentynyt viimeisinä neljänä vuotena” 61 prosenttia vastaajista

piti vääränä. Hallinnon toiminta korruptiota vastaan ei ole riittävän tehokasta – samaa mieltä oli 62 prosenttia vastaajista. (Transparency International Russia 2016, 1–4.)

7.1.2 Korruptio Venäjän tullissa

Vuonna 2005 julkistetun Global Corruption Barometerin mukaan tullit on maailmanlaajuisesti eniten korruptoituneiden sektorien joukossa. Tutkimustuloksissa luku ”5” tarkoitti ”erittäin korruptoitunut”, luku ”1” tarkoitti ”ei ole korruptiota”. Tulli sai luvun 3,3 ja sijoittui julkishallinnon organisaatioiden listalla neljänneksi poliisin, oikeuslaitoksen ja verotoimen jälkeen. Venäjällä tullit sai luvun 3,7 eli on keskiarvoisesti enemmän korruptoitunut, ja tullin sijoitus julkishallinnon organisaatioiden listalla on samanlainen (Taulukko2). (Transparency International 2005, 3, 19.)

Taulukko 2. Eniten korruptoituneet julkisen sektorin organisaatiot (Transparency International 2005)

	Poliisi	Oikeus-systeemi	Verotus	Tulli	Terveysten huolto	Opetus-systeemi
Kaikkien maiden keskiarvo	3,6	3,5	3,4	3,3	3,2	3
Venäjä	4,2	3,9	3,8	3,7	3,5	3,7
Suomi	1,7	2	1,9	1,8	2	1,8

Tullimies on valtion edustaja. Ihmisten luottamus tullioorganisaatioon ja valtion tullipolitiikkaan riippuu tullimiesten toimintakäytännöistä. Tullitoiminnan etiikka-periaatteet on kirjoitettu Tullimiehen kunniakoodeksissa, ja muun muassa ne ovat ammattirehellisyys ja -kunnollisuus, lainkuuliaisuus, kunnia, vastuunalaisuus ja omasta hyvästä nimestä ja ammatin maineesta huolehtiminen. Tullimiehen kunniakoodeksi kieltää lahjusten ottamisen, epäpätevyyden ja kavalluksen. Siitä huolimatta tullimiesten toiminnassa on olemassa vakavia moraali-ongelmia, kuten ristiriita-ongelma työntekijöiden omien henkilökohtaisten etujen ja tullisysteemin etujen välillä, yhteistyön ja luottamuksen ongelma tullisysteemin eri osastojen erilaisten ongelmien käsittelyssä, työntekijöiden etiikan standardien noudattamisen valvonnan ongelma sekä teknisen varustamisen matala taso. (Boer 2013, 48–49.)

Suomen ja Venäjän rajalla korruptiota on olemassa vain Venäjän puolella (Viuhko & Lehti 2009, 101). Suomalaiset yritykset, varsinkin kuljetusalan yritykset, joutuvat Venäjän rajalla maksamaan erilaisia pimeitä maksuja, esimerkiksi ”ylikuormamaksuja”. Myös sisämaassa on yleisiä ”rikemaksuja”, joita maksetaan liikennetarkastuspisteissä. Maksusummat vaihtelevat yrityksestä, kalustosta ja rahdista riippuen. Ylimääräiset kustannukset rasittavat huomattavasti suomalaisia yrityksiä. (Viuhko & Lehti 2009, 103.) Lisää kustannuksia tulee myös, jos tullimiesten mielestä asiakirjat eivät ole kelpoisia. Kuljetus myöhästyy ja lisäksi yritykselle tulee ylimääräisiä laskuja, kun auto voi seisoa koko päivän rajalla. Muuttuva lainsäädäntö voi aiheuttaa riitatilanteita, ja vain tullimiehestä riippuu, käyttääkö hän vanhaa tai uutta lakia. Yritykset ovat täysin riippuvaisia tullimiehen suhtautumisesta asiaan, miten hän tulkitsee lakeja ja tuleeko sen takia ongelmia ja miten niitä voi ratkaista. (Andreeva & Heinonen 2012, 25.)

7.2 Venäläinen kulttuuri ja yritysturvallisuus

Menestyksellinen toiminta ulkomailla edellyttää sitä, että tunnetaan paikallisia oloja ja kulttuuria. Venäläinen ja suomalainen tapakulttuuri eroavat toisistaan. Se heijastuu myös yrityskulttuuriin. Heli Buuri ja Larissa Ratschinsky luonnehtivat venäläistä seuraavasti: ”Venäläinen on yhteisön jäsen. Yksilön oikeudet merkitsevät vähemmän kuin suuremman yksikön paras. Venäjällä kollektiivisuuden tarve ilmenee selvästi tarpeena toimia ryhmänä.” He toteavat myös: ”Venäläisillä on suuri ystävien ja tuttujen tukiverkosto. Esimerkiksi suomalaiset jättävät onnettoman ihmisen rauhaan, kun taas Venäjällä apua tarjotaan vaikka väkisin. (Buuri & Ratschinsky 1999, 30–31.) Samat kirjoittajat väittävät, että suomalaisten kommunikaatiotyyli jää värikkyydessä selvästi jälkeen venäläisestä. Suomalaisten viestintä on suoraa, ja asiaan mennään ilman apusanoja, esimerkiksi ”ole hyvä”, ”anteeksi”. Suora puhetyyli voi antaa suomalaisesta tylyn kuvan. (Buuri & Ratschinsky 1999, 33.)

Myös puheen ilmaisussa on eroja. Venäläisten ”kyllä” ja ”ei” eivät ole ehdottomia ilmaisuja kuten suomalaisten. Venäläisessä puheessa ”ei” voi tarkoittaa ”ehkä”. Kirjoitetussa tekstissä venäläisten tapa jakaa asiat kappaleisiin poikkeaa suomalaisesta tyylistä. Siinä missä suomalaiset pitäytyvät tiukasti asiassa, ve-

näläiset pyrkivät retoriseen ja esteettiseen kirjoituskieleen. (Buuri & Ratschinsky 1999, 33.)

Yritysten organisaatorakenteisiin ja johtamistyyliin paneudutaan Jukka Lehdon ja Anne-Marie Salmen kirjoittamassa teoksessa Venäjän kaupan perusteet – opas Venäjän -liiketoiminnan kasvun ja kehityksen tueksi. Lehdon ja Salmen mukaan venäläisissä yrityksissä vallitsee edelleen Neuvostoliiton perua oleva autoritaarinen ja keskitetty yrityskulttuuri. (Lehto & Salmi, 2008.)

Lainsäädäntö on yksityiskohtaista, ja poikkeuksia on runsaasti. Pääjohtaja on vastuussa yrityksen toiminnasta. Aloitteellisuutta ei tueta, ja se on mahdollista vasta, kun alaisille on annettu ohjeet, kuinka olla aloitteellinen. Kirjanpitäjä on tärkein tukihenkilö pääjohtajalle, ja hänellä on usein enemmän valtaa kuin varapääjohtajilla. Toiminnan ulkoistaminen on vaikeaa, ja se johtuu vanhanaikaisista asenteista. (Lehto & Salmi, 2008, 36–37.)

Liikekumppania Venäjältä etsivän on syytä perehtyä venäläiseen yrityskulttuuriin ja siihen liittyvään juridiikkaan ennen kuin tekee virheitä. Yritysriskeistä Venäjällä on kirjoittanut Urmas Rinne. Rinteen (2009, 215–217) mukaan yritystoimintaan Venäjällä liittyy erilaisia riskejä kuin Suomessa. Turvallisuusympäristö on haasteellinen. Liiketoimintatavat ja viranomaistoiminta aiheuttavat ongelmia suomalaisen yritysmaailmaan tottuneille. Rinteen (2009, 218) mukaan erityisesti huomioitavia seikkoja Venäjällä ovat mm. samannimiset yritykset (hajanainen yritysrekisteröinti), kansainvälisen yritysnimen käyttäminen olematta kuitenkaan tämä yritys, yrityksen yhteystietojen täsmäämättömyys todellisuuden kanssa, rekisteritietojen virheellisyys, yhden liiketoiminnan yritykset (eli kertakäyttöfirmat, jotka katoavat kaupan jälkeen), väärät henkilötiedot (tekaistuja henkilöitä) ja varojen siirto ulos yhtiöstä. Varottavia asioita on paljon muitakin. Rinne (2009, 221) korostaa kauppasopimuksen merkitystä. Sopimuksen pitää olla yksiselitteinen ja voimassaoloaika on ilmoitettava. Määrämuotoinen sopimus on hyvä, ja siinä on oltava irtisanomislause.

Pekka Iivari kertoo myös kirjassaan ”Yritysturvallisuus ja Venäjä” yrityksille tärkeistä turvallisuusasioista. Hänen mukaansa liikekumppanin valintaan kannattaa kiinnittää huomioita. Partnerien taustojen tarkistus on tärkein ongelmia ehkäisevä keino. Sopivia lähteitä tarkistamiseen ovat muun muassa rekisteröintivi-

ranomaiset (johtajan ja pääkirjanpitäjän henkilöllisyys, yhtiön peruspääoman maksutilanne, osakkaat), verovirasto ja eläkerahastot (vero- ja maksurästit, mahdollinen pankkitoimintakielto). Verottaja ylläpitää listaa diskvalifikoiduista juridisista henkilöistä ja organisaatioista, joita verotarkastus ei suosittele yhteistyökumppaneiksi. (Iivari 2007, 59.)

8 MAANTIETEELLINEN KUVAUS LÄHIALUEISTA

Suomea lähinnä olevat Venäjän hallinnolliset osat ovat Murmanskin alue eli oblast, Karjalan tasavalta, Leningradin oblast ja Pietarin kaupunki. Maantieteellisesti nämä alueet kuuluvat Luoteis-Venäjään (Kuva 1).



Kuva 1. Kartta Suomen lähialueista Venäjällä (Murmanskin alueen hallinnon verkkosivut 2016b)

8.1 Murmanskin alue

Murmanskin alueen pääkaupunki on Murmansk, jossa on noin 320000 asukasta. Muita tärkeitä kaupunkeja ovat Apatiitti (noin 62000 asukasta), Kirovsk (noin 30000 asukasta) Montchegorsk (noin 50000 asukasta) ja Poljarnye zori, ydinvoimalakaupunki (noin 17000 asukasta), Olenogorsk (noin 23000 asukasta), sekä Kantalahti (noin 36000 asukasta) (Kuva 2). Koko alueen asukasluku on noin 860000 asukasta. (Lumijärvi 2009, 19–21.)



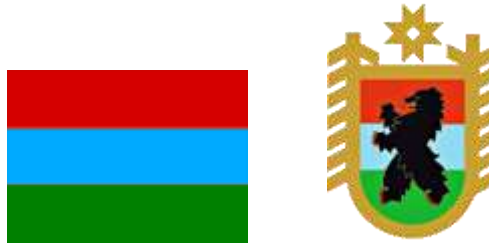
Kuva 2. Murmanskin alueen asutuksen yleiskartta (Murmanskin alueen hallinnon verkkosivut 2016b)

Murmanskin alue on tärkeä kaivosteollisuusalue. Siellä on myös paljon energi-
antuotantoa, ja Murmanskin satama on Venäjälle tärkeä satama. Murmanskin
kalastuslaivasto on Venäjän suurimpia. Pien- ja keski suurta teollisuutta ei ole
kovin paljon. (Lumijärvi 2009, 20–21.) Murmanskin alueella sijoittuvia tekstiili- ja
ompeluteollisuuden yrityksiä on 48, niistä ompeluteollisuuteen kuuluu 17 (Ross-
tat 2016b). Työvaatteita ommellaan neljässä ompelimossa (Orgpage 2016b).

Murmanskin alueen kuvernööri on Marina Kovtun. Hänet on nimitetty tehtävään
vuonna 2012. Hän on syntyperäinen (s. 1962) Murmanskin asukas. Ennen ku-
vernööriksi valintaa hän työskenteli alueen hallinnon eri tehtävissä. (Murmanskin
alueen hallinnon nettisivut 2016a.)

8.2 Karjalan tasavalta

Karjalan tasavallan presidentti on nimeltään Aleksandr Hudilainen. Hän on syn-
tynyt 1956 ja on koulutukseltaan insinööri. Hän on työskennellyt laaja-alaisesti
teollisuudessa insinöörin tehtävissä ja sittemmin hallinnossa. Karjalan tasaval-
lan presidentiksi hänet nimitettiin vuonna 2012. (Karjalan tasavallan virallinen
internetportaali 2016a.) Karjalan tasavallalla on oma lippu ja vaakuna (Kuva 3).



Kuva 3. Karjalan tasavallan lippu ja vaakuna (Karjalan tasavallan virallinen internetportaali 2016b)

Tasavallan pääkaupunki on Petroskoi (noin 260 000 asukasta). Muita suuria kaupunkeja ovat Kostamus (noin 28000 asukasta), Kontupohja (noin 34000 asukasta), Segeža (noin 29000 asukasta), Sortavala (noin 19000 asukasta) ja Kemi (noin 13000 asukasta). Koko tasavallan asukasluku on noin 690000 asukasta. (Lumijärvi 2009, 19.)

Tasavallan tärkeimmät tuotantoalat ovat teollisuus, kaivostoiminta ja energian tuotanto. Metsäteollisuutta on esimerkiksi Segežassa sellu- ja paperitehdas. Kostamus on suomalaisten rakentama kaivoskaupunki, jossa on suuri rauta-kaivos. Karjalan tasavaltaan on sijoittunut jonkin verran suomalaisia yrityksiä, etenkin Kostamuksen alueelle. (Lumijärvi 2009, 21.) Tekstiili- ja ompeluteollisuuteen kuuluu 60 yritystä (Rosstat 2016a), niistä kaksi ompelimoa tuottaa työvaatteita (Orgpage 2016c; 2016e).

8.3 Leningradin alue

Leningradin oblastin hallinto sijaitsee Pietarissa, mutta Pietaria ei lueta kuuluvaksi oblastiin, vaan se muodostaa oman hallinnollisen alueen. Muita suuria kaupunkeja ovat Viipuri (venäjäksi Vyborg, noin 80 000 asukasta), Hatsina (noin 88000 asukasta), Kingissep (noin 48000 asukasta), Volhov (noin 47000 asukasta), Luga (noin 36000 asukasta), Vsevoložsk (noin 59000 asukasta), Tihvin (noin 61000 asukasta), Sosnovyi Bor (ydinvoimalakaupunki, noin 66000 asukasta) ja Kirishi (noin 52000 asukasta). Koko oblastin asukasluku on noin 1,6 miljoonaa. (Lumijärvi 2009, 19–20.) Alueen vaakuna ja lippu kuvaavat merenkulkua ja hallintoa (Kuva 4).



Kuva 4. Leningradin oblastin lippu ja vaakuna (Leningradin oblastin hallinnon nettisivut 2016b)

Alueella on suuria teollisuuslaitoksia ja huomattavia energiantuotantolaitoksia. Tärkeimmät teollisuuden alat ovat koneenrakennus-, metalli-, elintarvike-, kemi- an- ja kevyt teollisuus sekä öljynjalostus. Pietarin ympäristön satamat ja rauta- tiet ovat tärkeitä liikenteen solmukohtia. (Lumijärvi 2009, 20.) Alueella on neljä ompelimoa, ja niistä yksi on erikoistunut työvaatteiden tuotantoon (Orgpage 2016a).

Alueen kuvernöörinä toimii nykyään Aleksandr Drozdenko. Hän on syntynyt Ka- zakstanissa vuonna 1964. Hänet on valittu tähän tehtävään vuonna 2015. (Le- ningradin oblastin hallinnon nettisivut 2016a.)

8.4 Pietarin kaupunki

Pietarin kaupunki muodostaa oman hallinnollisen alueen. Siihen kuuluu Pietarin (noin 4,9 milj. asukasta) lisäksi Kolpinon kaupunki (noin 200 000 asukasta) sekä useita muita Pietariin kiinni kasvaneita kaupunkeja. Näistä voidaan mainita esi- merkiksi Pietarhovi (venäjäksi Peterhof) ja Kronshtadt. Yhteensä asukkaita on esikaupungit mukaan lukien noin 5,2 miljoonaa. Pietarin alueella sijaitsee huo- mattavaa teollisuutta, joista mainittakoon Ižorskin metallitehtaat Kolpinossa. Tehdas valmistaa esimerkiksi Nord Stream -kaasuputken osia. Elintarviketeolli- suutta on paljon, samoin kevyttä teollisuutta. Myös kauppa ja turismi ovat mer- kittäviä. (Tiirikainen & Tiri 2009, 28–36.) Pietarissa on 105 ompelutehdasta, niis- tä 12 tuottaa työvaatteita (Orgpage 2016d).

Pietarin hallinnon ylin henkilö on pormestari Grigori Poltavchenko. Hän oli aikaisemmin Viipurin kaupunginjohtaja, mutta siirtyi muutamien muiden hallinnon työtehtävien jälkeen Pietarin johtoon vuonna 2011. (Pietarin hallinnon nettisivut 2016.)

9 CASE: ARIES SPORTSWEAR

Aries Sportswear on vuonna 1986 perustettu perheyritys. Yritys on siis toiminut kolmisenkymmentä vuotta. Nykyinen yrittäjä ryhtyi jatkamaan firman toimintaa vuonna 2014. Tämän luvun tiedot perustuvat Aries Sportswearin yrittäjän antamiin tietoihin.

9.1 Sijainti ja tekniikka

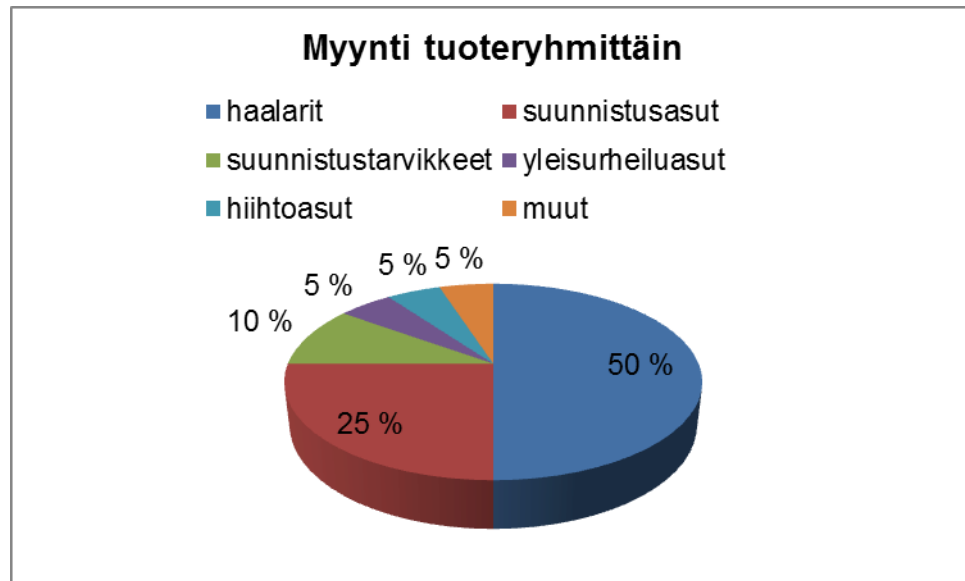
Yrityksen toimitilat sijaitsevat Keminmaan teollisuusalueella osoitteessa Teollisuuskylänraitti 22, 94450 Keminmaa. Rakennuksesta suurimman osan vievät tuotantotilat, ompelimo ja leikkaamo sekä silkkipaino-osasto. Yrityksen konekanta mahdollistaa kaikenlaisten asusteiden valmistuksen. Leikkuupiirrokset voidaan tehdä puoliautomaattisesti leveällä printterillä. Voidaan sanoa, että vaikka tuotantotekniikka on korkealla tasolla, toimialan luonne vaatii silti paljon käsityötä.

Aries Sportswearin nettisivut ovat osoitteessa www.aries.fi. Nettisivuilla on linkit eri tuotteisiin ja nettikauppaan.

9.2 Tuotteet ja tuotekehitys

Yrityksen liiketoiminta-alue on erikoisvaatteiden valmistus, valmistuttaminen ja markkinointi. Firmalla on myös silkkipainotoimintaa ja nettikauppa. Aikaisemmin oli myös oma myymälä, mutta siitä luovuttiin 2000-luvun alussa. Haaparannalla oli oma myyntikonttori Ruotsin myyntiä varten, mutta se on myös suljettu.

Nykyään yrityksen päätuotteet ovat erilaiset urheiluasut kilpa- ja harrastekäyttöön sekä opiskelijahaalarit (Kuvio 1). Paikallinen vähittäiskauppa on vaihtunut nettikauppaan.



Kuvio 1. Aries Sportswearin myynti tuoteryhmittäin

Yritykselle on aikojen kuluessa muodostunut laaja mallisto. Kysynnän muutosten mukaan osa malleista jää epäaktiivisiksi ja poistuu valikoimasta. Uusia tuotteita tulee mukaan silloin tällöin. Aktiivinen tuotevalikoima on suunnilleen sama parin vuoden aikajanalla. Yksi perustuotteista on opiskelijahaalari (Kuva 5). Sen menekki pysyy tasaisena vuodesta toiseen. Se on sesonkituote, jonka kysyntä alkaa syksyllä ja jatkuu loppukevääseen asti.



Kuva 5. Opiskelijahaalarit

Urheiluasuissa perustuote on esimerkiksi suunnistushousut (Kuva 7). Niiden menekki on myös tasaista. Suunnistushousuilla on kuitenkin sesonkituotteen ominaisuudet. Kysyntä alkaa yleensä helmikuussa ja jatkuu loppusyksyyn asti. Säärisuojat (gaiters) on tuote, jota välittäjät ostavat varastoon. Niitä toimitetaan ympäri vuoden ilman selvää sesonkiaikaa.

Parhaiten yritys tunnetaan suunnistus- ja hiihtoasuista. Käyttäjinä on urheilun huippuja kotimaasta ja ulkomailta. Tuotteita kehitetään yhteistyössä käyttäjien kanssa; käyttäjien mielipiteet otetaan huomioon mallituksessa, mitoituksessa, käytettävyydessä ja materiaaleissa (Kuva 6). Tällä hetkellä ei ole kuitenkaan erityistä testiporukkaa.



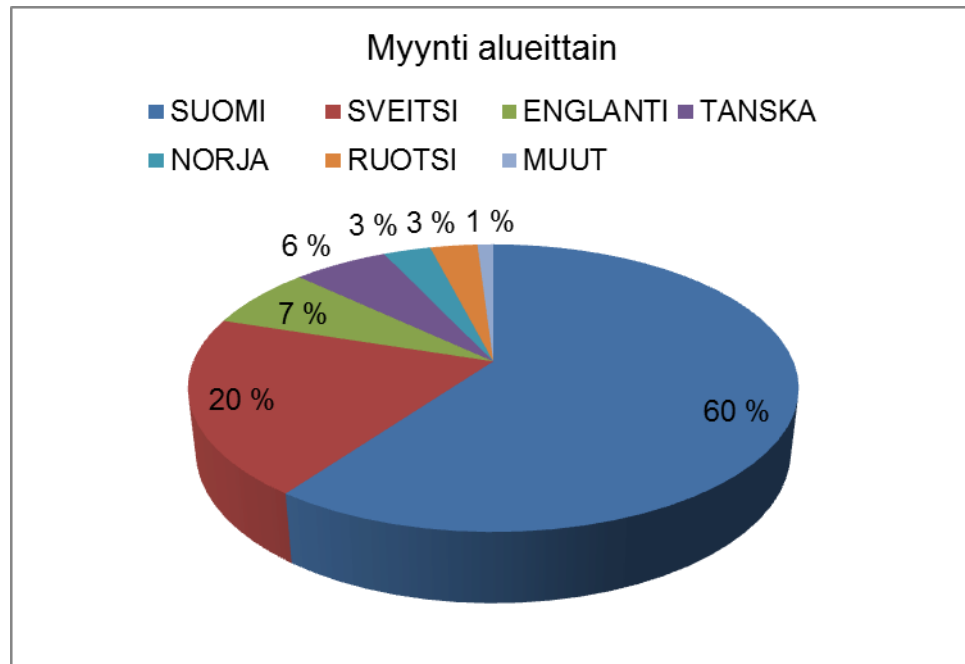
Kuva 6. Tekninen suunnistuspaita



Kuva 7. Polvipituiset suunnistushousut

9.3 Asiakaskunta

Pääosa asiakkaista on suomalaisia. Kotimaan toimitukset ovat noin 60–70 prosenttia tuotannon arvosta. Lopuista suurin osa menee Sveitsiin ja Englantiin. Sveitsi on ollut jo pitkän aikaa tärkein vientimaa. Sitten seuraavat Englanti, Tanska, Norja ja Ruotsi. Satunnaisia kauppvoja tehdään Italiaan, Belgiaan, Espanjaan ja Irlantiin. Kauppaa käydään myös eksoottisempiin maihin, kuten Uuteen Seelantiin ja Australiaan. (Kuvio 2.)



Kuvio 2. Aries Sportswearin myynti alueittain

Nettikaupan osuus myynnistä on vähitellen kasvanut, mutta se on edelleen marginaalinen verrattuna tilausmyyntiin.

9.4 Myynnin periaatteet

Vientikaupat tehdään agenttien välityksellä. Vain kotimaahan ja Ruotsiin tehdään myös suoraa kauppaa ilman välittäjää.

Toimitusprosessi on yleensä seuraava: agentti myy ja toimittaa tuotteen omalle asiakkaalleen → agentti tilaa tehtaalta ko. tuotteen (jos sitä ei ole hänellä varastossa) → Aries valmistaa tuotteet tilauksen mukaan → toimitus agentille → agentti toimittaa tavaran asiakkaalleen. Reklamaatiot kulkevat myös agentin kautta. Laskutusvaluutta on euro, myös euroalueen ulkopuolelle. Euron korkea kurssi suhteessa Ruotsin kruunuun on vaikeuttanut myyntiä sinne. Uutena uhkakuvana voidaan nähdä Englannin ero Euroopan unionista eli "Brexit".

Arieksella on pitkäaikaiset suhteet (jopa 15 vuoden liiketoimintayhteistyö) muutamien agenttien kanssa. Tällainen pitkäkestoinen yhteistyö mahdollistaa tehokkaan kaupankäynnin.

9.5 Raaka-aineet

Arieksen käyttämistä kankaista noin 95 prosenttia tulee ulkomailta. Tilanne on muuttunut nopeasti viime vuosina, koska kangaskutomot ovat Suomesta loppuneet. Vielä 2000-luvun alussa kotimaasta sai hyvin eri materiaaleja, mutta nyt ei saa enää juuri mitään. Tärkein kangasmaa on nykyään Kiina, sitten tulee Hollanti ja Sveitsi. Italiasta on ostettu näyttäviä erikoisneuleita.

Kankaita ja tarvikkeita ei tilata suoraan tehtaalta vaan käytetään välikäsiä. Ompelutarvikkeet (vetoketjut, napit, langat, kuminauhat, nyörit, etiketit) ostetaan myös välittäjiltä. Niiden kotimaisuusaste on alle kymmenen prosenttia. Tuontivarasta suurin osa valmistetaan Aasiassa.

Raaka-ainevarasto pidetään pienenä. Vain jatkuvasti käytettäviä laatuja voidaan pitää varastossa yli sen hetkisen tarpeen. Kankaita ostetaan etukäteissuunnitelmien mukaan. Tarkimmillaan materiaalin menekki voidaan arvioida <5 %:n virhemarginaalilla.

9.6 Tuotanto

Suomalaisuutta tuotteisiin tuo kotimainen suunnittelu ja myyntityö. Leikkaamotyöt ja painotyöt tehdään kokonaisuudessaan Keminmaassa. Ompelutoista malliompelut ja osa sarjoista tehdään paikallisesti. Pitempien sarjojen valmistus on siirretty ulkomaisille alihankkijoille jo yli viisitoista vuotta sitten. Alihankintaan on ollut pakko ryhtyä, koska alalla vallitsee ankara hintakilpailu. Varsinkin Itä-Euroopan maiden liittyminen Euroopan unioniin on muuttanut kilpailutilannetta olennaisesti. Ompelutyö Suomessa ei ole laajassa mitassa enää kustannuksiltaan kilpailukykyistä, toteaa Arieksen yrittäjä. Erikoistyövaiheet voidaan kuitenkin tehdä paikallisesti. Kaikkea osaamista ja teknisiä salaisuuksia ei kannata levitellä alihankkijoille.

Uusinta uutta vaatevalmistuksen ja kaavoituksen alalla on 3D-mallinnus, jossa vartaloskannerilla voidaan kuvata ihmisen kehon muodot millimetrin tarkasti, ja sen jälkeen hänelle voidaan tehdä ”toinen iho”. (Esimerkkinä uimarit → tiukkaa-kin tiukemmat kokovartalo uimapuvut.) Tekniikka on kuitenkin vielä turhan kal-

lista pienyritysten käyttöön. Verkostoitumisella tämä menetelmä voitaisiin saada pienyritystenkin ulottuville.

Valmiit tuotteet lähetään postissa tai bussirahtina. Raskaammat lähetykset kuljetetaan kuorma-autoilla. Ulkomaan toimitukset asiakkaille ja alihankkijoille menevät kuljetusliike Schenkerin kautta. Tulliselvityksiä ei enää tarvitse tehdä EU-maiden välillä, mikä on helpottanut valtavasti vientikauppaa sekä pienentänyt huolintakuluja. Yleisenä huomiona voidaan todeta, että kuljetuskustannukset ovat nousseet tuntuvasti. Ne ovat jo jossain määrin uhkana terveelle liiketoiminnalle Pohjois-Suomessa.

9.7 Alihankinta

Ennen vuotta 1995 Aries käytti paljon kotiompelijoita Kemi-Tornion alueella. 1990-luvulla ompelutyötä oli ulkoistettu Murmanskiin Venäjälle. Sen jälkeen ompelutöitä on lähetetty Viroon. Nykyiseen pääalihakijiaan on ollut liikesuhde pian 15 vuotta. Virossa on ollut kaikkiaan 5–6 alihankkijaa.

Venäjän alihankinta loppui ilmeisesti siellä olevan ompelimon omiin vaikeuksiin ja erilaisiin tullausongelmiin. Ariksen nykyinen yrittäjä muistelee, että edellinen yrittäjä yksinkertaisesti tuskastui heikkoihin teleyhteyksiin ja taisteluun tullausongelmien kanssa.

Myös Viroon lähetettiin tuotteita ompeluun aluksi tullauksen kautta. Vientiselvitysten teko oli kallista, ja jokainen lähetys vaati paljon työtä. Kun Viro liittyi Euroopan unioniin, kaikki muuttui heti helpommaksi. Tullaus poistui ja huolintatyö halpeni. Yrittäjän mukaan kuljetusliikkeet ovat vähitellen hinnoitelleet palvelunsa niin, että ne ovat saaneet kadonneet tuotot toisaalta takaisin. Suomalainen kuljetusliike velottaa samasta kuljetuksesta kaksinkertaisesti verrattuna virolaiseen firmaan.

Virossa alihankinnan teettäminen on sujunut hyvin. Alussa oli laatuongelmia, mutta niistä on päästy lähes kokonaan eroon. Laadun paranemisen syy on pitkäaikainen liikesuhde ja se, että nykyinen pääalihakija on oppinut tulkitsemaan työmääräykset ja on parantanut konekantaa. Alihankkijan työjälki onkin nykyään todella laadukasta. Työt saadaan takaisin sovitussa aikataulussa, ja

toiminta on joustavaa. Kaikesta hyvästä huolimatta on jotain heikkoakin, ja se on ompelutyön noussut hinta Virossa. Tästä syystä Arieksen tavoite on löytää Venäjältä ompelimo tai pari ompelimoa, jotka voisivat tehdä alihankintaompe-lua. Suuri houkutin on myös halvennut rupla. Työn teettäminen Venäjällä näyt-täisi olevan juuri nyt erittäin edullista.

9.8 Tulevaisuuden näkymiä ja työn teettäminen ulkomailla

Tulevaisuuden suhteen vallitsee optimismi siitä huolimatta, että yrityksen toimi- aluetta rasittaa halpatuotekilpailu. Suuret markkinoijat valtaavat markkinat omil- la tuotteillaan, joille tyypillistä on heikko materiaalien laatu ja luokaton työjälki. Ne kilpailevat hinnalla ja mielikuvilla. Niiden markkinointi on tehokasta mieliku- vamarkkinointia, jota tehdään suurella budjetilla.

Alihankintatyön kehittämistä jatketaan, mutta myös kotimaassa tapahtuvaan valmistukseen panostetaan. Alihankintatyön teettäminen Euroopan unionin alu- eella on suhteellisen vaivatonta olemattomien rajamuodollisuuksien takia. Kus- tannuskilpailukyky varsinaisessa ompelutyössä on riittävä, eikä kielimuurikaan ole ongelma. Suomesta ulkomaille suuntautuvat kuljetukset sen sijaan ovat täy- sin ylihinnoiteltuja. Venäjän suunnalla suurimmat esteet kaupallisen yhteistyön lisäämiselle ovat rajaongelmat ja byrokratia. Pohjois-Suomesta etäisyys Mur- manskin alueelle ei ole este - sinne on lyhempi matka kuin Helsinkiin.

Markkinoinnin osalta Arieksen on pakko ruveta toimimaan nykyaikaisemmin, eli markkinoinnissa täytyy siirtyä käyttämään enemmän myös somea ja mielikuva- mainontaa.

Tulevaisuuden voi nähdä myönteisenä, sillä Aries voi innovoida uusia tuotteita ja firmalla on paljon myyntiartikkeleita, joiden tuotekehityskulut on jo kuoletettu, siis myyntituotot kertyvät puhtaana kassaan.

Joustava tuotanto on myös myönteinen asia. Pienessä firmassa ei ole byrokra- tiaa. Pienessä firmassa on myös pieni maskotti (Kuva 8).



Kuva 8. Aries Sportswearin maskotti.

9.9 Löydetyt ompeluyritykset Venäjän lähialueilla

Potentiaalisten alihankkijoiden etsimisessä on käytetty Lounais-Venäjän tilastokeskusten avoimia tietoja ja orgpage.ru-nettisivuston näitä alueita koskevien yritysten tietoja. Tilastokeskusten tiedot vaihtelevat samojenkin alueiden sisällä (Taulukko 3). Murmanskin oblastin tilastot ovat täydellisiä, ja niistä näkyy selkeästi yritysten määrä toimialan mukaan. Muiden alueiden tilastot ovat epätäydellisempiä. Orgpage-nettisivu on yritysluettelo, jonne yritykset itse ilmoittavat tietojään.

Taulukko 3. Ompelutehtaat alueittain (Rosstat 2016a–d; Orgpage 2016a–e)

Alueet	Tilaston päiväys	Rosstat			Orgpage	
		Jalostustuotanto	niistä tekstiili- ja ompelutuotanto	niistä ompelutuotanto	Ompelutehtaat	niistä työvaatteiden valmistajia
Murmanskin oblast	lokakuu 2016	1237	48	17	6	4
Karjalan tasavalta	joulukuu 2015	1807	60	ei tietoja	5	2
Leningradin oblast	lokakuu 2016	3438	ei tietoja	ei tietoja	4	1
Pietari	lokakuu 2016	30388	ei tietoja	ei tietoja	105	12
Yhteensä		36870	108	17	120	19

Murmanskin alueella on neljä potentiaalista alihankkijaompelimoa, Karjalan tasavallassa kaksi ja Pietarin kaupungin ja Leningradin oblastin alueilla yhteensä 13. Näiden valmistajien tuoteryhmä on työvaatteet. Ompelutehtaita on yhteensä 120. Suurin osa niistä on erikoistunut jollekin tietylle sektorille, esimerkiksi vain naisten vaatteille tai hääpuvuille.

Löydetyistä työvaatteita valmistavista ompeluyrityksistä on liitteessä 1 tarkempi luettelo. Todennäköisesti yhteystyötä kokeillaan Murmanskin alueella, koska se on lähinnä Pohjois-Suomea.

10 POHDINTA

Opinnäytteen tavoitteena oli tarkastella tuotevalmistuksen ulkoistamista Venäjän lähialueille ja selvittää asiaan liittyvät ongelmakohdat. Tavoitteena oli myös käsitellä verkostoitumista. Erityisesti tutkimus liittyi Venäjän rajaesteisiin ja erilaisiin yritys- ja tapakulttuureihin.

Tuotannon ulkoistaminen ja toiminnan verkostoituminen antavat yrityksille mahdollisuuksia lisätä tehokkuutta, omaa kapasiteettia, joustavuutta tuotteiden valmistuksessa, säästää kustannuksia ja päästää markkinoille. Valtion- ja kulttuuri-rajat ylittävä alihankintatyö ja verkostoituminen ei ole välttämättä helppoa eikä tarkoituksenmukaista. Missään tapauksessa se ei ole yksinkertaista, mutta onnistuessaan se voi tuottaa ainakin kulut takaisin.

Jos yrityksen voimavaroja kuluu verkoston rakentamiseen enemmän kuin siitä saa hyötyä, ei verkostoitumisesta ole järkeä. Toisaalta pitemmällä aikavälillä saatava hyöty voi ylittää kustannukset, joten pika-analyysijä on syytä välttää ja kenties katsoa kauemmas tulevaisuuteen.

Rajat ylittävän verkostoitumisen esteenä on usein kielimuuri. Varsinkin Venäjän suuntaan se on merkittävä este. Toisin kuin esimerkiksi Suomessa uskotaan, venäläiset eivät osaa kunnolla englannin kieltä - vähänkään syrjemmällä suurista keskuksista kielitaito rajoittuu pelkästään venäjän kieleen. Myös yrityskulttuurin erot ovat hyvin merkittävät ja rajoittavat ratkaisevasti verkostoitumista Venäjälle. Kolmas ratkaiseva tekijä on Venäjällä vallitseva valtiollinen epäluulo ulkomaalaisuutta kohtaan - se ulottuu rajamuodollisuuksista paikallishallintoon.

Opinnäytetyön päähuomio keskittyi tullauksen ympärille ja korruptioon rajalla. Tullauksen monimutkaisuus on hankala este ylittää. Suomen tullin vaatimat toimenpiteet eivät riipu siitä, mihin maahan tavaraa viedään. Venäjän tullissa tul-laustoimenpiteet ovat tiukempia kuin Suomen tullissa, tullausta varten Venäjän tullin vaatii useita erilaisia asiakirjoja.

Tullille on tehtävä kaikista EU:n ulkopuolelle vietävistä tavaroista vienti-ilmoitus. Tutkimuksesta varten kokeilin myös täyttää tullin sähköisen nettivienti-ilmoituksen. Käytännössä lomakkeen oppii täyttämään vain yrityksen ja ereh-

dyksen kautta. Suomen tullissa sähköinen asiointi on arkipäiväistä, Venäjän tullissa se on uutta käytäntöä ja ongelmallista. Syitä ovat sähköisen tullausohjelmiston epätäydellisyys, paperiasiakirjojen pakollinen esittäminen ja henkilöstön koulutuksen puute.

Tullausprosessin lisäksi yritykset voivat kokea korruptioon liittyviä ongelmia Venäjän rajalla. Venäläinen tapa suhtautua korruptioon on suomalaisille vaikea ymmärtää. Korruption tason arvioinnissa Venäjän sijoitus on kaukana Suomesta. Suomi kuuluu vähiten korruptoituneiden maihin, Venäjä kuuluu eniten korruptoituneiden maiden joukkoon. Venäjän tulli ei ole poikkeus koko maan korruptiokuvasta. Asiointi Venäjän tullissa voi lisätä harmaita hiuksia yrittäjille. Se, miten rajan ylittäminen sujuu, riippuu tullimiehen pätevyydestä tai epäpätevyydestä, hänen ahneudesta ja hänen kiinnostuksesta löytää virheitä dokumenteista.

Ulkoisen jalostuksen luvanvaraisuus tullin suhteen tuli uutena asiana esiin. Lupa pitää hakea etukäteen lupalomakkeella. Toisena uutena asiana tuli maksettava arvonlisävero tavaroista, jotka olivat väliaikaisesti käsiteltävänä EU:n ulkopuolella. Veron peruste tulee kaikista jalostuksen liittyvistä kustannuksista ja työn arvosta. Veron perusteeseen tulee myös lisätä EU:n alueella syntyneet kuljetuskustannukset.

Opinnäytetyön toimeksiantajan tavoite oli löytää tämän työn aikana alihankintakumppani ompelimo-yrityksestä Suomen lähialueelta Venäjältä ja selvittää etukäteen mahdollisesti esiin tulevat ongelmat. Löysin potentiaalisia kumppaneita, joiden kanssa yhteistyö on mahdollista, mutta yllättävän työläät rajaprosessit johtivat lopulta tässä vaiheessa siihen, että yhteistyö ei edennyt tiedonhankintaa pidemmälle. Voi olla, että jossain vaiheessa toimeksiantaja kuitenkin palaa aiheeseen; pohjatyö on tehty, joten opinnäytetyö tuotti siinä mielessä tuloksia.

LÄHTEET

Alho, A. 2009. Tullauksesta. Teoksessa M. Tiri (toim.) Venäjän liiketoiminnan perusopas. Suomalais-Venäläinen kauppakamari, 162–170.

Alho, A., Kairo, I., Kekki, P. & Portaankorva, M. 2010. Tullaus- ja sertifiointiopas. Suomalais-Venäläinen kauppakamari.

Ali-Yrkkö, J. 2009. Ulkoistusten tavoitteet – suomalaisyritykset osaamista ostamassa. Teoksessa K. Valkokari, R. Hyötyläinen, H.I. Kulmala, P. Malinen, K. Möller & J. Vesalainen (toim.) Verkostot liiketoiminnan kehittämisessä. Helsinki: WSOYpro, 45–57.

Andreeva, O. & Heinonen, T. 2012. Vientitoiminnan logistisia haasteita Suomen ja Venäjän välisessä kaupassa. Oulun yliopisto. Erikoistyo. Viitattu 17.9.2016 <http://www.barents-transport.fi/files/Erikoistyo.pdf>.

Arvonlisäverolaki 30.12.1993/1501. Viitattu 9.10.2016 <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1993/19931501#L9P90>.

Boer, A. 2013. Professionalnaja etika tamožennogo dela. Teoksessa V. Boer & N. Jangol (toim.) Sovremennye problemy pravovogo regulirovaniija tamožennoi dejatelnosti v Rossijskoi Federatsii: materialy mezvuzovskoi nauchno-prakticheskoi konferentsii. Sankt-Peterburg, 14 dekabnja 2012 goda. Sankt-Peterburg: GUAP, 47–49.

Buuri, H. & Ratschinsky, L. 1999. Suomen ja Venäjän väliset kulttuurierot ja niiden vaikutus liike-elämään. Etelä-Karjalan ammattikorkeakoulun julkaisuja. Sarja B: Oppimateriaaleja 3.

Demichev, A. & Loginova, A. 2014. Osnovy tamožennogo dela. Sankt-Peterburg: IT Intermedia.

Iivari, P. 2007. Yritysturvallisuus ja Venäjä: Turvallisuusnäkökohtainen huomiointi liiketoiminnan kehittämisessä Venäjällä. Rovaniemen ammattikorkeakoulun julkaisu. C-sarja nro 15.

Iivonen, J. 1998. Ulkomaankaupan arvonlisävero-opas. Helsinki: Kauppakamari Oy. Yrityksen Tietokirjat.

Karjalan tasavallan virallinen internet-portaali 2016a. Virallinen Karjala. Karjalan tasavallan päämies. Viitattu 24.9.2016 http://www.gov.karelia.ru/Leader/biogr_f.html.

Karjalan tasavallan virallinen internet-portaali 2016b. Virallinen Karjala. Karjalan tasavallan vaakuna, lippu ja hymni. Viitattu 24.9.2016 http://www.gov.karelia.ru/gov/symbol_f.html.

Lehto, J. & Salmi, A-M. 2008. Venäjän kaupan perusteet – opas Venäjän-liiketoiminnan kasvun ja kehittämisen tueksi. 2. painos. Lahden ammattikorkeakoulun julkaisu, sarja B, Oppimateriaalia, osa 5.

Leningradin oblastin hallinnon nettisivut 2016a. Ofitsialnyi sait pravitelstva Leningradskoi oblasti. Gubernator. Viitattu 24.9.2016
<http://www.lenobl.ru/governor/biograf>.

Leningradin oblastin hallinnon nettisivut 2016b. Ofitsialnyi sait pravitelstva Leningradskoi oblasti. O regione. Gerb i flag. Viitattu 24.9.2016
<http://lenobl.ru/about/symbols/arms>.

Logistiikan maailma 2016. Incoterms 2010. Viitattu 13.10.2016
http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Incoterms_2010.

Lumijärvi, E. 2009. Venäjä markkinana. Teoksessa M. Tiri (toim.) Venäjän liiketoiminnan perusopas. Helsinki: Suomalais-Venäläinen kauppakamari, 19–25.

Murmaskin alueen hallinnon nettisivut 2016a. Gubernator Murmanskoi oblasti. Viitattu 23.9.2016 <https://www.gov-murman.ru/about/government/governor/>.

Murmaskin alueen hallinnon nettisivut 2016b. Pravitelstvo Murmanskoi oblasti. Ofitsialnyi portal. Kratkaja informatsija o Murmanskoi oblasti. Viitattu 23.9.2016 <https://www.gov-murman.ru/region/index.php>.

Möller, K. & Rajala, A. 2009. Strategiset liiketoimintaverkot – hyödyt ja haasteet. Teoksessa K. Valkokari, R. Hyötyläinen, H.I. Kulmala, P. Malinen, K. Möller & J. Vesalainen (toim.) Verkostot liiketoiminnan kehittämisessä. Helsinki: WSOYpro, 63–82.

Möller, K., Rajala, A. & Svahn, S. 2009. Tulevaisuutena liiketoimintaverkot: johtaminen ja arvонуonti. 3. painos. Teknolוגiateollisuuden julkaisuja nro 11/2004. Helsinki: Teknolוגiainfo Teknova Oy.

Niemelä, S. 2002. Menestynvä yritysverkosto: verkostonrakentajan ABC. Helsinki: Edita.

Oikeusministeriö 2016. Korruptio. Viitattu 17.11.2016
<http://www.oikeusministerio.fi/fi/index/toimintajatavoitteet/kriminaalipolitiikka/korruptio.html>.

Orgpage 2016a. Shveinye fabriki v Leningradskoi oblasti. Viitattu 14.11.2016
http://www.orgpage.ru/leningradskaya-obl/швейные_фабрики/.

Orgpage 2016b. Shveinye fabriki v Murmanske. Viitattu 14.11.2016
http://www.orgpage.ru/murmansk/швейные_фабрики/.

Orgpage 2016c. Shveinye fabriki v Respublike Karelija, Viitattu 14.11.2016
http://www.orgpage.ru/resp-kareliya/швейные_фабрики/.

Orgpage 2016d. Shveinye fabriki v Sankt-Peterburge. Viitattu 14.11.2016
http://www.orgpage.ru/sankt-peterburg/швейные_фабрики/.

Orgpage 2016e. Spetsodežda v Respublike Karelija. Viitattu 14.11.2016
<http://www.orgpage.ru/resp-kareliya/spetsodezhda-sredstva-individualnoy-zaschity/>.

Pietarin hallinnon nettisivut 2016. Ofitsialnyi sait administratsii Sankt-Peterburga. Gubernator. Viitattu 23.9.2016 <http://gov.spb.ru/governor/>.

Rosstat 2016a. Kareliastat. Viitattu 13.11.2016
http://krl.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krl/resources/94c50b8047c4e797b905bded3bc4492f/73931.pdf.

Rosstat 2016b. Murmanskstat. Ofitsialnaja statistika. Predprijatija i organizatsii. Viitattu 13.11.2016
http://murmanskstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/murmanskstat/ru/statistika/organizations/.

Rosstat 2016c. Petrostat. Leningradskaja oblast. Viitattu 13.11.2016
http://petrostat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/petrostat/resources/f029088042c1ba068d0abf307f2fa3f8/horg_o.pdf.

Rosstat 2016d. Petrostat. Sankt-Peterburg. Viitattu 13.11.2016
http://petrostat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/petrostat/resources/248e520041cfabb488d2cc2d59c15b71/horg_g.pdf.

Rinne, U. 2009. Turvallisuudesta ja yritysriskeistä Venäjällä. Teoksessa M. Tiri (toim.) Venäjän liiketoiminnan perusopas. Helsinki: Suomalais-Venäläinen kauppakamari, 215–222.

Salonen, H.M., Karinen, J. & Mattila, H. 2007. Tekstiili ja vaatetusteollisuuden kehittämistarpeiden kartoitus. Tekes. Viitattu 9.1.2015
https://www.tekes.fi/globalassets/julkaisut/teva_raportti.pdf.

Skripkina, E. 2012. Problemy primenenija elektronnoho deklarirovanija. Tamozhennoe delo 2012 №1. Viitattu 19.10.2016 <http://www.center-bereg.ru/g292.html>.

Soininen, M. 1995. Tieteellisen tutkimuksen perusteet. Turun yliopiston täydennyskoulutuskeskuksen julkaisuja A: 43.

Stronskaja, K. 2013. Problemy primenenija elektronnoho deklarirovanija v tamozennom sojuze. Teoksessa V. Boer & N. Jangol (toim.) Sovremennye problemy pravovogo regulirovanija tamozennoi dejatel'nosti v Rossijskoi Federatsii: materialy mezhvuzovskoi nauchno-prakticheskoi konferentsii. Sankt-Peterburg, 14 dekabrja 2012 goda. Sankt-Peterburg: GUAP, 70–73.

Suomen Tekstiili & Muoti ry 2014a. Liiton yleiskuvaus. Viitattu 14.12.2014
<https://www.stjm.fi/liitto/liiton-yleiskuvaus/>.

Suomen Tekstiili & Muoti ry 2014b. Toimiala. Tilastot. Viitattu 14.12.2014
<http://www.stjm.fi/toimiala/tilastot.html#.VnG2XI5HP7Y>.

Teamliitto 2015. Nanso lopettaa Nokian tehtaan - tuotanto siirretään Viroon. Viitattu 3.2.2016 <http://www.teamliitto.fi/?x32730=14654685>.

Tiirikainen, T. & Tiri, M. 2009. Pietari liiketoiminta-alueena. Teoksessa M. Tiri (toim.) Venäjän liiketoiminnan perusopas. Helsinki: Suomalais-Venäläinen kauppakamari, 26–36.

Transparency International 2005. Global Corruption Barometer 2005. Viitattu 20.11.2016 http://www.transparency.org/whatwedo/publication/gcb_2005.

Transparency International 2016. Corruption Perceptions Index 2015. Results. Viitattu 22.11.2016 <https://www.transparency.org/cpi2015/#results-table>.

Transparency International Russia 2016. Barometr mirovoj korruptsii – 2016. Rossiijane bojatsja soobshat o korruptsii. Viitattu 20.11.2016 <http://transparency.org.ru/barometr-mirovoi-korruptcii/barometr-mirovoi-korruptcii-2016-rossiiane-boiatsia-soobshchat-o-korruptcii>.

Tulli 2016a. Asiakastiedote 30.9.2016. Hangon, Porin ja Tornion (Etelätulli) ja Turun asiakaspalvelu lakkautetaan 1.10.2016 alkaen. Viitattu 14.10.2016 http://tulli.fi/artikkeli/-/asset_publisher/hangon-porin-ja-tornion-etelatulli-ja-turun-asiakaspalvelu-lakkautetaan-1-10-2016-alkaen.

Tulli 2016b. CN-nimikkeistö. Viitattu 29.8.2016 http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/ulkomaankauppatilastot/luokitukset/cn/index.jsp

Tulli 2016c. EORI. Viitattu 5.6.2016 http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/asiakkaana_tullissa/EORI/index.jsp.

Tulli 2016d. Nettivienti. Viitattu 5.6.2016 <http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/sahkoinenasiointi/internet/nettivienti/index.jsp>.

Tulli 2016e. Nettivienti. Ilmoitus. Viitattu 12.10.2016 https://asiointi.tulli.fi/nettivienti/anonymous/coverpage.html?312337527=6-1-18776BC5804B15A56E82E29685441946&js_on=true&help_top=200&help_left=700&help_on=true&help_top_default=200&help_left_default=700.

Tulli 2016f. Tunnistautuminen nettipalveluissa. Viitattu 12.6.2016 <http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/sahkoinenasiointi/internet/Katso/index.jsp>.

Tulli 2016g. Ulkoinen jalostus. Viitattu 21.10.2016 http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/sahkoinenasiointi/Lainsaadanto_uudistuu/mika_muuttuu/ulkoinen_jalostus.jsp.

Tulli 2016h. Uudet lupien hakemuslomakkeet 1.5.2016 alkaen. 601s - Erityiskäytön, jalostuksen ja tullivarastoinnin lupahakemus. Viitattu 27.10.2016 http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/sahkoinenasiointi/lomakkeet/uudet_lupien_hakemuslomakkeet_01052016/lomakkeet/0601s.pdf.

Tulli 2016i. Uudet lupien hakemuslomakkeet 1.5.2016 alkaen. 601s - Täyttöohje. Viitattu 27.10.2016 http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/sahkoinenasiointi/lomakkeet/uudet_lupien_hakemuslomakkeet_01052016/lomakkeet/0601s_tayttoohje.pdf.

Tulli 2016j. Viennin rekisteröity asiakas. Viitattu 10.6.2016 http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/vienti/viennin_rekisteroity_asiakas/index.jsp.

Venäjän Federaation laki № 273-FZ ”Vastavaikutuksesta korruptiolle”. Viitattu 16.11.2016

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82959/bbbd4641125b222beaf7483e16c594116ed2d9a1/.

Verohallinto 2016. Katso-tunnistus. Viitattu 10.10.2016 <http://www.vero.fi/katso>.

Viuhko, M. & Lehti, M. 2009. Korruptio Suomen ja Venäjän rajalla. Suomalais-ten viranomaisten edustajien ja liikemiesten kokemuksia ja näkemyksiä korruptiosta itäraajalla. Helsinki: Oikeuspoliittisen tutkimuslaitoksen tutkimustiedonantoja 99 & Heuni Publication series No. 60.

Ylipiessa, P. 2015. Aries Sportswear. Yrittäjän keskustelut syksy 2015 – kevät 2016.

LIITTEET

Liite 1. Löydetyt ompelimot Venäjän lähialueilla

Liite 1. Löydetyt ompelimot Venäjän lähialueilla

Työvaatteita valmistavat ompelutehtaat			
Alue	Määrä	Nimi	Osoite
Murmanskin alue	4	Basko (Баско)	183017, Россия, Мурманская область, г. Мурманск, ул. Нахимова, 30
		Shtokman (Штокман)	183008, Россия, Мурманская область, г. Мурманск, ул. О. Кошевого, 14/1
		Vostok-Servis (Восток-Сервис)	183034, Россия, Мурманская область, г. Мурманск, ул. Чумбарова-Лучинского, д. 40, корп. 2
		Murmanskaja MRPI (Мурманская МРПИ)	183031, Россия, Мурманская область, г. Мурманск, ул.Свердлова, 2/7
Karjalan tasavalta	2	A-klass Spetsodezda (А-класс Спецодежда)	185002, Россия, Республика Карелия, г. Петрозаводск, ул. Суоярвская, 8
		Petrostil (Петростиль)	185002, Россия, Республика Карелия, г. Петрозаводск, ул. Суоярвская, 8, офис 403
Leningradin alue	1	Novoteks (Новотекс)	188233, Россия, Ленинградская область, г. Луга, ул. Кингисеппа, 11
Pietari	12	Pobeda (Победа)	190020, Россия, г. Санкт-Петербург, Адмиралтейский район, набережная Обводного Канала, 150
		Vostok-Servis (Восток-Сервис)	199178, Россия, г. Санкт-Петербург, Василеостровский район, 8-я линия, 61, корпус 2 (литер В)
		Talant (Талант)	194156, Россия, г. Санкт-Петербург, Выборгский район, проспект Энгельса, 30, оф. № 48
		Siluetprofi (Силуетпрофи)	194356, Россия, г. Санкт-Петербург, Выборгский район, ул. Хошмина, 13, корп.1
		Piter Prof (Питер Проф)	192007, Россия, г. Санкт-Петербург, Фрунзенский район, ул. Курская, 21-Б
		Ana (Ана)	197198, Россия, г. Санкт-Петербург, Центральный район, Малый ПС проспект, 5
		Zolotoi zuk (Золотой жук)	191186, Россия, г. Санкт-Петербург, Центральный район, Невский проспект, оф. № 148
		Multi Saund (Мульти Саунд)	191014, Россия, г. Санкт-Петербург, Центральный район, ул. Рылеева, 4
		Julanta (Юланта)	192177, Россия, г. Санкт-Петербург, Невский район, ул. Прибрежная, 11
		Mara-SPb (Мара-СПб)	190020, Россия, г. Санкт-Петербург, Адмиралтейский район, Рижский проспект, 25
		Tsentr snabzenija spetsodezdoi (Центр снабжения спецодеждой)	198099, Россия, г. Санкт-Петербург, Кировский район, ул. Промышленная, 5/7
		Panteks-1 (Пантэкс-1)	Россия, г. Санкт-Петербург, Центральный район, ул. Б. Морская, 18, ком. № 110